

越是金融危机越需要去理财
越是没钱的人越需要去投资

理财有道 投资有招

LICAI YOU DAO TOUZI YOU ZHAO

不想让自己辛苦赚的血汗钱慢慢蒸发，想保值，就要精打细算搞升值



你不理财
财不理你
你若理财
财可生财

陈泰先◎编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

理财有道 投资有招/陈泰先编著. —北京: 中国华侨出版社, 2008. 10
ISBN 978 - 7 - 80222 - 723 - 1

I. 理… II. 陈… III. 投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 137870 号

●理财有道 投资有招

编 著/陈泰先

责任编辑/王 婧

装帧设计/阿 正

责任校对/王京燕

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张/17 字数/245 千字

印 刷/北京银祥福利印刷厂

版 次/2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 723 - 1

定 价/29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443979 64443056

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前言

随着我们国家的进一步繁荣，普通大众的腰包也日益鼓起来。如何管理自己的财产呢？是存入银行吃利息，还是把它用于投资呢？你一定要知道，只有运动着的钱才能生钱，而存入银行的钱对你来说是死钱，是不会有有多大收益的。所以在社会上，我们常听说投资致富的，而很少听说靠利息发家的。那么，理财有道吗？投资有招吗？

有句话说得好：你不理财，财不理你。想要成功理财，必须先存这份心思。如果贪图省事，把钱存入银行，高额利润不会从天而降。有付出才有回报。如果你踏踏实实、认认真真地学习一下理财，相信财富不会辜负你。那么，该如何投资理财呢？

先要从入门开始，把心态放端正，不要指望今天学了，明天利润就回来了，这是一个漫长的过程。巴菲特投资股票时曾说，自己希望持有股票的时间是永远。所以，无论投资什么领域，都要有耐心，你的观念决定着你的行为。可以通过合理避税增收，也可以选择邮票、股票，而无论选择什么，你都必须对其绝对熟悉。不要看到别人随便炒炒房、炒炒股，发了，就眼红的不行，而盲目的把资金向这方面转移。你首先要明确的是，我懂这个吗？

理财同样要跟进观念。遥想比尔·盖茨当年，若不是独具慧眼，开发微型计算机，又怎么会变成后来的世界首富？你要致富，也必须从“心”开始，关注经济变化，慢慢等待并发现那个有巨大商机的行业。也许，明天的世界首富，就是你！

胆量也是投资者不可或缺的。害怕失去的人往往无所得。在这个社会，担的风险越大的那个人，往往也是挣得最多的。但对于风险，

也不是说明知是死，还要像飞蛾扑火一样大义凛然的投资，那就是蛮干且有点傻了。这就要求投资者要精于算计，善于谋划，看准利润，把握比较大时再放手一搏。

理财也要重视日积月累。不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。很多投资者成功理财，并不是完全得自书本，而是得自于自己鲜活的人生经验。当你在投资界摸爬滚打，甘苦遍尝，你自然也能成为这方面的专家。

“非物质”财富也是不可忽视的。人生并非只有钱那么简单。诚信、人脉、健康以及快乐等，这些都不是钱，但这些比钱还贵重。拥有这些，我们才能去创造更多的财富。

上面谈的就是这本《理财有道投资有招》的主要内容。本书共分6章，分别从入门、观念、创业、胆量、财富的日积月累、重视“非物质”财富等方面谈理财。本书语言通俗，案例、方法丰富，投资者通过本书可以掌握理财的技巧，决胜投资。祝投资者早圆财富梦。

编者
2008.11

第一章 打对算盘，从入门开始

与其说钱是赚出来的，不如说钱是“理”出来的。事实告诉我们，会理财，才有成为富人的可能。良好的开端是成功的一半，特别是在初级阶段，具有较高的“财商”，是决定以后能否致富的关键所在。

1. 计划，让我们将钱运用自如 / 3
2. 心态端正很重要 / 7
3. 观念决定行为 / 9
4. 创办属于自己的企业 / 11
5. 资金如同血液，转才会通 / 13
6. 合理避税而不是偷税漏税 / 16
7. 家庭理财新鲜出炉 / 19
8. 避免家庭消费中的闲置浪费 / 21
9. 准备教育资金，为子女的成长投资 / 23
10. 看好了，再炒房！ / 27
11. 选择低投入高回报的邮票 / 30
12. 把钱花在刀刃上 / 34
13. 慎投股票与基金 / 36
14. 理财也要现代化 / 39
15. 穷爸爸，富爸爸 / 43



第二章 适时的观念，让你敲精算盘

并不是所有的先进观念和好主意都来自于所谓的天才人物。事实上，观念决定于态度而不是能力。那些善于理财赚大钱者都善于随着时代经济的改变而不断变化着自己的观念。

法国作家维克多·雨果说：“没有任何东西的威力比得上一个适时的观念。”

1. 观念在任何时候都起着先导的作用 / 49
2. 致富，从“心”开始 / 51
3. 犹太人的金钱观 / 53
4. 金钱可以让人们生活得更美好 / 58
5. 鱼与熊掌不可兼得 / 60
6. 欲望让你想大做大 / 63
7. 生活是需要物质强有力的支撑 / 65
8. 财富和名望不再仅仅源自于学历 / 67
9. 财富是生活幸福的基础和保障 / 70
10. 在心中摆正赚钱的性质 / 72
11. 管住盛钱的匣子 / 75
12. 思维因时代变化而变化 / 77



第三章 创业就是理财，有业才有财

就业、择业、创业、守业，有业才有财，创业的过程就是一个理财的过程。大业也好，小业也罢，都是经营者的心血和汗水，理好了这笔财，在某种程度上来说，也就实现了人生价值。

1. 先就业再创业 / 81
2. 南瓜致富，将常见的东西改造成金饽饽 / 84
3. 脚踏实地的努力成就王永江 / 86
4. 不怕吃苦的“女虫王” / 88
5. 行行出状元，擦鞋擦出大名堂 / 92
6. 疗养疗出来的“迷你菜园” / 96
7. 屡仆屡起“孔小三”不辱祖姓 / 98
8. 由小到大，“小刘”叫板“傻子” / 104
9. 灵活变通“中国汉堡”发迹史 / 106
10. “老蒋”帮着挣钱 / 109
11. 中国的“犹太人” / 111
12. 一根麻花闯天下 / 117
13. 守业任重道远 / 120
14. 失败了，不要气馁 / 124
15. 中国经济风云人物语录 / 127



第四章 胆大与谋算并存，风险与利润同在

鲁迅先生曾一针见血地指出过国人的缺点：你因为闷得慌，想在阁楼开一扇窗户，周围的人会劝你别开；你要是说“我受不了啦，要将房顶拆了！”周围的人则会马上建议你开一扇窗户。胆大者自然得到凉快的权利，胆小者却只有闷热的份。窗开对了，尽享凉爽；反之错了，则有被比室内还高的温度炙烤的危险。

1. 冒险就是最大的谋算 / 135
2. 没有风险的商业机会，也就没有多大的利润空间 / 138
3. 早起的鸟儿捉虫多 / 140
4. 没有谋算的冒险就是蛮干 / 142
5. 勇气与谋算是成功商人的左膀右臂 / 146
6. 置于死地而后生 / 148
7. 冒险不是赌博 / 151
8. 霍英东的谋算智慧 / 154



第五章 理财在于日积月累

“千里之行，始于足下；驽马十驾，功在不舍。”世界上没有任何一件美好的事情是一蹴而就的，尤其对于创业、经营、理财而言。时间和经验也是非常神奇的东西，在你越来越多地拥有它们的同时，你的理财能力也就稳步上升了。

1. 学习是给大脑“充电” / 159
2. 耕好大学这块“责任田” / 164
3. 人生，只有诚信，才能成功 / 170
4. 实践出真知，知识即财富 / 172
5. 记忆是智慧的仓库 / 175
6. 目标如一是打开成功之锁的钥匙 / 179
7. 有才才有财 / 181
8. 风铃“叮当”出的商机 / 185
9. 万事德为首 / 188
10. 机会来自用心 / 190
11. $S = A + B + C$ / 193



第六章 重视自己身边的“非物质”财富

比尔·盖茨曾经这样说到赚钱的事情：“即使在今天，让我真正感兴趣的也不是赚钱本身。如果我必须在工作 and 拥有巨额财富两者之间进行选择，我会选择工作。领导一支由上千个有聪明才智的人组成的队伍比拥有一个巨额的银行账户更令人激动。我很善于让资产增值，但是我从来不看股票的价格，所以我也不知道增加了多少。”

1. 最大的财富是自己 / 201
2. 金钱只有在为人的幸福服务时，才有价值 / 204
3. 金钱衡量不了成功 / 209
4. 不要相信一切是命中注定 / 211
5. 口袋要富，脑袋也要富 / 213
6. 做一个富有人格魅力的人 / 215
7. 为了梦想，立即行动吧 / 221
8. 诚信是本 / 224
9. 热爱生命就别浪费时间 / 226
10. 成功源于沟通 / 231
11. 低调生活也是一种幸福 / 236
12. 在工作中得到快乐 / 238
13. 把贫穷当作人生的宝贵财富 / 241
14. 广交朋友，善于用“情” / 244
15. 不要以健康为代价赚钱 / 248
16. 该工作时工作，该休息时休息 / 253
17. 教育造就高超的智慧 / 257
18. 在不断地学习知识中寻找经验 / 260



第一章

打对算盘,从入门开始

与其说钱是赚出来的,不如说钱是“理”出来的。事实告诉我们,会理财,才有成为富人的可能。良好的开端是成功的一半,特别是在初级阶段,具有较高的“财商”,是决定以后能否致富的关键所在。

1. 计划,让我们将钱运用自如

常言说:“一文钱难倒英雄汉。”就是讲的金钱对人的压迫。人的一生都离不开目标、计划。有了目标就有了动力,有了计划就有了方向和捷径,做好一生的用钱计划,才能不受钱的压迫,才能将钱运用自如。

现年71岁的寡妇王春红哭诉她的遭遇:“自打娘胎里出来,我就没过好日子,本以为嫁人了,可以好好过日子了,丈夫又死得早,现在年纪大了,我就只能靠政府救济金和以前留下的一点钱过日子。现在那笔钱也快用完了。”

“我真的被困住了,因为我完全不会赚钱。在我一生的岁月里,我虽然干过很多工作,但我并没有学到什么一技之长。可以说我对人生已经看破了。”

“现在我几乎所有时间都在想钱,挥之不去,因为总是有些还没付的账单,在我脑海里转来转去。我大部分的精力也都放在理财上,因为稍有疏忽,我马上就要勒紧裤带。”

“一辈子,我存的钱,比我想象的少。我不知道怎么办或可以找谁求助。我试过所有的想得到的办法,可是没有一个行得通。”

“过去我总认为,还有很多东西比钱重要,现在我再也不这样想。如果5年前你问我,我会说爱、快乐、健康等都比钱更重要。我过去真的这样相信——一直到我没有钱付账单,或不能过想过的生活才觉悟。”

“钱是惟一能买到安全感的東西,深夜里我独自坐着发抖,因为我怕抢劫。这一带原来是个很好的社区,现在却充满危险。”

“从前,我想都不会想为钱去伤害别人,或做任何坏事。但现在



我三餐不继，只要能赚钱，不惜做任何事。”

“照现在的情形来看，我将在贫穷中度过余生。我看过很多推理小说，也在想，如果够小心的话，我可以把人谋杀，而不被发现。为了1万元，我可以杀死任何人。”

这是一个阴沉的故事。一个受生活压迫的老妇人梦想着一个永远不会发生的谋杀案，全是因为无力改善经济状况。然而，这也反应了老一辈人的苦境。现代人听过许多这类例子，也知道他们必须从中学会教训。问题是他们在经受金钱压迫的同时，却不知道应该怎么做。

为此，每个人都应该早早制订理财一生计划。

由于我们一生中不同生命阶段的生活重心和所重视的层面不同，你的用钱计划也会有差异。因此，有专家建议，我们应该根据人生的不同阶段，制订出与之相适应的、恰当的用钱计划。

(1) 初入社会 (20~24岁)

这一时期刚刚参加工作，还是单身期。特点是：收入有限，几乎没有什么负担，所以很多人会将大部分的钱都花在吃喝玩乐上，这完全可以理解。但是，请不要忘了，这个时期是未来家庭资金积累期，你必须为结婚做好准备，这一点有多重要，不用多想你就知道。因此这段时期的主要内容除了努力寻找高薪机会并努力工作，还要广开财源着手用钱投资。投资的目的在于获利而在于积累资金，因此，可以选择小额资本进行高风险投资，目的是取得投资经验。另外还必须存下一笔钱，一为将来结婚，二为进一步投资准备本钱。此时，作为年轻人的保费相对低些，还可为自己投保人寿保险。减少因意外导致的收入减少或中断后的负担，只需花极少的钱。如：拿年收入的5%~10%购买意外残疾、急救医疗、重大疾病的保险。总之，这一时期最好是养成做预算的习惯，有意识地控制自己的消费，在花钱享受人生的同时，也将一部分收入积攒起来。及早养成这个习惯，理想亦会早日实现。

(2) 建立家庭 (25~35岁)

在这段时间，多数人已经成家立室，贷款买房以及生儿育女，负担变得沉重起来，要支付租金（或者按揭）、伙食、养育子女、娱乐



等费用,还要为将来做些必要的准备,比如子女的教育费用、养老计划等。这个时期是家庭的主要消费期,因此这段时期的主要内容是合理安排家庭建设的支出。面对各种不同的需要,有效地控制开支。这一时期收入相对稳定,相较于单身期来说收入也有所提高。但随着家庭开支的提高,要想积累较多的财富也不容易,所以,重要的是保护好已经拥有的财富,不要盲目地参与一些风险较高的投资活动,因为现在你承受风险的能力还有限。另外,为了预防可能出现的意外,一定要拨出小部分钱投保,但这一时期可以选择缴费少的定期险、意外保险、健康保险等。如有余钱可以适当进行投资,鉴于财力仍不够强大,最好选择安全的投资方式,如储蓄、债券等。

(3) 步入中年 (35~50岁)

步入中年,经济环境比年轻时已经宽裕多了,子女在这个时候也将进入社会工作,但现在的孩子大多是独生子女,也就是说,以后每两个人要负担4个老人。这段时间,你应该好好运用余下的收入,增加对养老计划的投入。其次,也可以建立自己多元化的投资组合,开始适当地介入一些风险较高的投资领域。比如房地产、股票、外汇等,进行定期的投资。当然,最好咨询一下专家请他们提供一些投资的意见。

(4) 退休前 (50~60岁)

现在,你的子女都应该成人,独立生活了。房子按揭供款在这时也差不多该结束了,你与你的伴侣有足够的金钱享受人生。退休前的日子多半会是你收入最多的时候,而小心处理这笔收入,你便可以充分利用这个机会,加快财富的增长。在这个时候,你应该十分清楚退休之后对自己生活水平的要求。因此,你也应该重新研究所持有的保险合同,有效地安排你的财产。

(5) 退休后 (60岁以后)

退休之后的生活是你的黄金岁月,由于有了以前精心的安排,财务问题已经不必细化了。当然,退休后收入会变得有限,有效地管理开支十分重要。假如你在这个时期仍然能够增加财富当然是一件好事,但如果你的一生已经根据一个健全的计划筹备你的退休生活,你



亦没有必要勉强为这个张罗。你可以开始运用你积聚的资金，因为你之前曾经小心选择保险计划，你的需要和过世后家人的需要亦已经得到全面的保障，现在是你享受丰硕成果的时候了。

当然，以上提供的只是一个人在人生不同阶段的基本原则。由于个人情况不同，每个人面临这几个时期的情形也会有差异，因此可以根据个人需要来制订一生的用钱计划。当然，最终的目的都是希望自己的钱能合理化地开支，不要有一文钱难倒英雄汉的情况出现。



2. 心态端正很重要

自古以来,钱财的吸引力令人难以抵御,试问谁不想拥有很多的银行存款和个人财富。可是人的贪婪,令人永不知足,为了追求钱财,有些人不惜付出任何代价——家庭、肉体、良知,甚至自己的生命。有些人对于敛财、聚财如痴如醉,殊不知“贪心”正是理财的首忌。

很多人在进行个人理财时,特别注重如何掌握个人理财投资技巧:怎样将个人有限的资金去生钱获利,怎样在股市上选择合适的股票,怎样购买投资基金,怎样投资房地产等等。这些都不错,为了有效地进行个人理财,必须了解和掌握各种投资工具的特性和技能,然后,具体地去分析、研究、决策和实施,为理财服务。但是,有一样要比投资技巧更为重要,那就是树立正确的个人投资理财心态,心态不对,即使有最好的理财方法,你也不见得有什么收益。

每个人在进行个人理财时,首先要对自身地位、钱财实力作周密的分析,制订出切实可行的个人理财计划,并有效地去实施,理财需要细心、决心和耐心,要作长期打算、长远考虑!绝不能贪多贪快,贪念往往令人失去理智,急功近利地希望快速发财,为追求短期利益而漠视风险,其实这不是理财投资,而是在投机、搏命。“贪心”是万恶之根,它不仅导致个人财务上的亏损,还危害个人的身心健康,贪心带来忌妒、愁绪、不安、苦闷和烦躁,贪心泯灭人性的知足、平静、安宁和喜悦。

因此,每个人在进行个人理财之前,必须深刻地反思一下自己的理财心态,客观公正地衡量一下自己处在何种心态下,适时地调整自



己的理财心态，调整自己的理财计划和步骤，正确地对待自己、对待理财！以一种良好的心态去进行个人理财，可以相信，钱财自然顺理成章，不请自来！

理财先理心，心态正才能安心赚钱。



3. 观念决定行为

为什么有些人一辈子为金钱焦虑?为什么有的人在黄土地上耕种了一辈子,到头来还不能解决自己的温饱?为什么有的人挣到钱总比他应该或能够挣到的少?为什么有的人总是担心损失金钱而害怕投资?

观念决定行为。想要致富,首先必须有正确的金钱观,而且是适合自己的正确的金钱观,这会对你的赚钱之路产生巨大的积极的影响。

下面,我们对几组关系来进行比较:

(1) 资产与负债

想要致富就必须对自己的资产和负债状况认识清楚,这样的人才是财商高的人。我们可以把资产和负债放在一个更广阔的背景里去思考,赋予它更多的内涵和外延,如情感、健康、心态、道德、社会责任等等。把自己放在一个比较宽松的环境中去创造更多的资产。

(2) 职业与事业

①你的职业通常是为别人打工,也就是为金钱工作。换句话说,你正在关注别人的事业。你的事业与你的职业是完全不同的,关注你的职业不是最重要的。

②你的事业是你不需要到场也能给你带来现金流的一切;你的职业是你必须亲自去做,并因此换取报酬的工作。

③不知道事业与职业的区别是你财务知识贫乏的表现之一。

(3) 投资与消费

①投资与消费是财富减少和增加的重要方面。穷者的消费是有多多少花多少,而富者往往把消费变成一种投资。



②投资和消费是可以转换的，有时富人的消费反而是一种投资，而穷者的投资则变成了一种消费。

③穷者对微小的消费也斤斤计较，这是对金钱恐惧的一种表现。而富人敢于大胆地、合理地消费，因为他们知道转化。

(4) 理想与手段

①梦想是成功的第一步，但如果人有梦想而没有手段，那所有的梦想都只是幻想、空想或妄想。

②手段的重要性是显而易见的，但所有的手段都必须依附于正确的思想，才能结出善意的硕果。每个人都有梦想，但许多人在现实之中无法实现自己的梦想，更多的人则是缺乏实现梦想的手段。要想过河必须具备桥、船、飞机等交通工具，否则，“过河”只能是一种空想。

(5) 赚钱之道在于积累

不少人都有这样的愿望，总梦想自己有朝一日能财源滚滚而来，潇洒地做一回大老板。但大多数人终其一生却难以梦想成真。这是什么原因呢？因为有些人赚钱的心太急切了。小钱不想赚只想挣大钱，看不到小溪汇集在一起能成大海。

日本明治时代有名的船舶大王河村瑞贤，年轻时好长一段日子无所事事，在家赋闲无聊。后来生活日渐拮据，他想：“我不能这样贫穷下去，应该干一番事业。”于是他拿出少许钱给乞丐，叫他们到处去拾人家丢掉的生菜。然后卖给贫穷的劳工们，当他开始做这项生意时，不少人讥笑他、讽刺他，甚至有的朋友拒绝与他来往。而河村根本不在乎这些，他拼命地干起来，他认定这些“小钱”是他事业的全部基础，“等着瞧吧！”不出几年，河村又投资船舶业，成了著名的船舶大王。

有一个外省来的补鞋匠。从几毛钱缝缝补补做起，年纯收入竟达数万元。这不起眼的生意，虽然挣的都是小钱，可积少成多。

正是由于他们有一种细致、认真，不耻于赚“小钱”的做法，使他们日后财源滚滚。对我们来说确实很有借鉴作用。如果我们抓住身边的小钱，不让赚钱的机会从身边溜走，莫以利小而不为，由小钱到大钱，终有一天你也会拥有大钱的。

要想有钱必须树立正确、积极的金钱观。



4. 创办属于自己的企业

创办自己的企业是穷人致富的一种很好的办法。富翁中约有80%的人就是通过创建企业起家的。很多人为了这些创建企业或投资于企业的人打工,然后惊异于雇主的巨额财富。究其原因,那就是企业主把钱变做了资产。

存在资金问题的人经常是一生为别人工作的人,许多人在他们停止工作时就变得一无所有。因此,最明智的投资是建立自己的事业。

投资的方式有许多种。穷人和中产阶级为了生计和金钱苦苦挣扎的主要原因,就在于他们认为金钱比资产更具有价值。穷人和中产阶级总是买一些不值钱的东西,他们白白糟蹋钱。与此同时,富人用钱买公司、股票和不动产。他们总在货币贬值时,寻找更为安全稳妥的证券。

随着素质教育的提高,人们的实际能力得到了提高。他们会被培养成为工程师、科学家、厨师、警官、艺术家、作家等等,这些职业技能使他们能加入劳动大军并为钱而工作。但是不能忽视的是:你的工作和你的事业之间存在着巨大的区别。

学校的问题是经常把你变成你所学专业的人员。如果你学的是烹调,你就会成为一名厨师;如果你学的是法律,你会当上律师;如果你学的是自动化,你会当上机械师。变成你所学专业的人员的可怕后果在于,太多的人因此而忘了去关注自己的事业,他们耗费一生去关注别人的事业,并关注他人致富,而自己却终其一生存在资金问题。

1974年,麦当劳的创始人雷·克罗克,被邀请去奥斯汀为得克萨斯州立大学的工商管理硕士班作演讲。在一场激动人心的讲演之后,



学生们问克罗克是否愿意去他们常去的地方一起喝杯啤酒，克罗克高兴地接受了邀请。

当这群人都拿到啤酒之后，克罗克问：“谁能告诉我我是做什么的？”当时每个人都笑了，见没人回答他的问题，于是克罗克又问：“你们认为我能做什么呢？”学生们又一次笑了，最后一个大胆的学生叫道：“克罗克，所有人都知道你是做汉堡包的。”

克罗克哈哈地笑了：“我料到你们会这么说。”他停止笑声并很快地说：“女士们、先生们，其实我不做汉堡包业务，我真正的生意是房地产。”

接着克罗克花了很长时间来解释他的话。克罗克的远期商业计划中，基本业务将是出售麦当劳的各个分店给各个合伙人，他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素。而同时，当克罗克实施他的计划时，那些买下分店的人也将付钱从麦当劳集团手中买下分店的地。

今天，麦当劳拥有美国及世界其他地方最值钱的街角及十字路口的黄金地段。

克罗克之所以成功，就在于他的目标是建立自己的事业，而不仅仅是卖几个汉堡包赚钱。

为了摆脱经济上的巨大压力，人们需要关注自己的事业。你的事业围绕着你的是你的资产，而不是你的收入。

有头脑的人关心的焦点是他们的资产，而其他关心的人则是他们的收入。生活中大部分人想的最多的还是深造获得高学历或者跳槽拿高薪。但是这些人并未关注自己的事业，这些想法依然是围绕着工资收入转。只有你把增加的收入用于购买可产生收入的资产时，你才能真正获得金钱上的自由。

精明的百万富翁的确与众不同，他们绝大多数都是名副其实的业主、总经理或自由职业者。他们大都是第一代百万富翁，完全是依靠自己的能力和智慧发家，而不是依靠遗产或长辈的馈赠。在他们的生涯中，有些人起初是依靠借贷，但最终还是看到了光明。他们艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。



5. 资金如同血液，转才会通

一位成功的企业家曾对资金做过生动的比喻：“资金对于企业如同血液与人体，血液循环欠佳导致人体机理失调，资金运用不灵造成经营不善。如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。”这话既显示出这位企业家的高财商，又说明了资金运动加速创富的深刻道理。

资金只有在不断反复运作中才能发挥增值的作用，经营者把钱拿在手中，或死存起来，或纳入流通领域，情况则大不相同。钱财必须产生滚雪球的效应，否则就与废纸无异。

有的私营公司老板，初涉商场比较顺利地赚到一笔钱，就想打退堂鼓，或把这一收益赶紧投资到家庭建设之中，或把钱存到银行吃利息，或一味地依靠稳妥生意，避免竞争带来的风险，而不想把已赢得的利润又返回投资做生意再去赚钱，更不想投资到带有很大风险性的房地产、股票生意之中，从而造成把本来可以活起来的资金封死了，不能发挥更大的作用。

其实，经营者最初不管赚到多少钱，都应该明白俗语中所讲的“家有资财万贯，不如经商开店”、“死水怕用勺子舀”这个道理。生活中人们都有这样的感觉，钱再多也不够花，为什么？因为“坐吃”必然带来“山空”。试想，一个雪球，放在雪地上不动，只能是越来越小；相反，如果把它滚起来，就会越来越大。钱财亦是如此，只有流通起来才能赚取更多的利润，正所谓“钱财滚进门”。

有这样一个故事：从前，有一个爱钱的人，他把自己所有的财产变卖以后，换成一大块金子，埋在墙根下。每天晚上，他都要把金子



挖出来，爱抚一番。后来有个邻居发现了他的秘密，偷偷地把金子挖走了。当那人晚上再掘开地皮的时候，金子已经不见了，他伤心地哭了起来。有人见他如此悲伤，问清原因以后劝道：“你有什么可伤心的呢？把金子埋起来，它也就成了无用的废物，你找一块石头放在那里，就把它当成金块，不也是一样吗？”

现在，大家若从经济学的角度看，这人所劝说的话，是颇有一番道理的。那个藏金块的人是一个爱钱的人，他把金块当做富有的标志，忘记了作为钱的黄金只有在进行商品交换时才产生价值，只有在周转中才产生价值。失去了周转，不仅不可能增值，而且还失去了存在的价值。那么和埋藏一块石头，确实没有什么区别。如果那个人能够把黄金作为资本，合理加以利用，一定会赚取更多的钱。即便一个公司老板手中有一定数额的资金，但他从思想上已不再愿意把钱用来再赚钱，不愿意把钱用来周转，那么对于他未来的事业来说，就像是人体有了充分的血液，但心脏已坏死，不再能够促进血液循环一样，他的事业也会静止不动而死亡。

资金只有在不断反复运作中才能发挥其增值的作用。经营者把钱拿到手中，或死存起来，或纳入流通领域，情况会大不相同。经营者完全可以把钱用以办工厂、开商店、买债券、买股票等等，把“死钱”变成“活钱”，让它在流通中为你增利。其实，学过一点资本论的人都知道，流通增利的奥妙在于钱财能够创造剩余价值。一个简单的道理，用货币去购买商品，然后再把商品销售出去，这时所得到的货币已经含有了剩余价值，也就是说，原来的货币已经增值了。假若经营者能够出色地管理自己的工厂，办好自己的公司，看准炒股的时机，让它健康地运作，时间越长久，钱财的雪球便越来越大，经营者手中的钱财也会变做一棵摇钱树。

也许有许多经营者会反对上述的阐述，也许有许多经营者还是认为储蓄能够使自己的钱财四平八稳地增值。是的，储蓄不是不好，但世上有哪个百万富翁是靠储蓄起家的？经营者在创造财富的过程中，储蓄也扮演了重要角色，并不是经营者储蓄的钱重要，而是那份决心，自制才重要。经营者千万不要指望你的储蓄会使你致富。即使地



下市场的高利息也不足使你致富。一块钱在一年内赚不到 15%，便是错误的投资。也许你说储蓄很安全，赚利息也很容易。试问一下，当你知道死储蓄只会使你一天比一天穷困，你还会觉得安全吗？

安全与否，事实上与你的钱又有什么关系？是借出去安全呢？还是拥有比较安全？从现实生活中以往记录显示，将钱存入银行，最多可以获取 6% 的利率，甚至更低。不说别的，以 6% 的利率，等上 n 年后才能使一元钱变成两元钱，更需要使你清楚认识的是，只要 10 年时间，通货膨胀就可以使你的购买力降低一半。有些经营者在投资中最容易犯的错误，是分不清稳定性与安全性。稳定性是在未来一定的年限中，投资报酬率保持一定的数字；而安全性，是使你的购买力保持着相同的程度。你可以保持稳定的投资，但不见得安全。就像你每年很稳定获得 6% 的报酬率，在同时，通货膨胀也很稳定地降低了你的购买力，稳定但不安全。



6. 合理避税而不是偷税漏税

偷税、漏税是违法的，但合理避税却是允许的。这也是为企业节省成本的一项有效措施。

做一个遵纪守法的公民是安身立命的前提，偷税漏税永远是鼠目寸光之人的愚蠢之举，因为你所偷、漏的税最终肯定会被发现并追回，而这时想再悔过挽回，已为时晚矣。

下面为大家介绍一些避税方面的技巧。

(1) 了解你应该交纳哪些税

个人所得税是对个人取得的各项所得而征收的一种税。它最早在英国创立，目前世界上已有 140 多个国家采用了这一税种。据统计，1991 年，全世界 20 多个低收入国家个人所得税占税收总收入的平均比例为 9.3%，个别发达国家达到 40% 以上。个人所得税是我国最有发展前途的税种之一。惟其重要，才是个人节税策略中的关键。

只有在清楚地掌握了自己都有哪些项目所得是要纳税的，才能从中挖掘出节税的策略来。下列各项个人所得是应缴纳个人所得税的：

- ①工资、薪金所得。
- ②个体工商户的生产、经营所得。
- ③对企事业单位的承包经营、承租经营的所得。
- ④劳务报酬所得。劳务报酬所得，是指个人独立从事非雇佣的各种劳务所得。
- ⑤稿酬所得。
- ⑥特许权使用费所得。特许权使用费所得，是指个人提供专利权、商标权、著作权、非专利技术以及其他特许权所得。



⑦利息、股利、红利所得。是指个人拥有债权、股权而取得的利息、股息、红利。

⑧财产租赁所得。是指个人出租建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产所得。

⑨财产转让所得。财产转让所得是个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产所得。

⑩偶然所得。偶然所得是个人得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得。

对个人所得的征税,并不意味着对个人所得的全部计算其应纳税额,而是将个人所得的总额在扣除一定的项目后,就其余额计算应该缴纳多少税。

(2) 哪些收入可以免交个人所得税

国家对以下项目给予免税的优惠:

①省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位,以及外国组织颁布的科学、教育、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。

②按照国家统一规定发给的补贴、津贴。

③福利费、抚恤金、救济金。

④保险赔偿款。

⑤军人的转业费、复员费。

⑥按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。

⑦依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。

⑧个人举报、协查各种违法、犯罪行为而获得的奖金。

⑨个人转让自用房达5年以上,并且是唯一的家庭生活用房所得。

另外,国家还规定对残疾、孤老人员、烈属以及遭受严重自然灾害造成重大损失的个人的所得,可以给予减征个人所得税。



(3) 掌握节税的四个原则

①能拿就拿，享受税收补贴。所谓“能拿就拿”，是指政府在某一特定时期内，为促进经济发展、激励投资、鼓励出口，或者为了提高科学技术水平，奖励科技进步等原因，制定的税收补贴政策，只要达到补贴标准，就可以享受税收补贴或抵减（包括退税）。

②能不给就不给，享受免税待遇。所谓“能不给就不给，享受免税待遇”，是指政府有时会用免税的方式来奖励投资。

③能晚给就晚给，尽量缓纳税款。虽然缓缴并不是少缴，但因为缓缴，手上可以多出一笔税款，供你运用，等于是政府给你的无息贷款。

④该给就给，避免受罚。如果一切节税手法都用尽了，就该如期缴纳税款，以免被罚滞纳金、罚金。只要你对政府的相关法规和政策比较了解，你就能达到节税的目的。



7. 家庭理财新鲜出炉

家庭理财是所有投资理财中最贴近我们生活的,也是最重要的理财项目,如今的家庭理财不再单单是勤俭节约,而是被赋予了更多的新理念。

根据中国大多数家庭的实际情况,我们将家庭理财分为以下七种:

(1) 知识就是财富

张晓和吴军既是同事又是当年的大学同窗。张晓脑瓜精明,工作期间做了兼职,并且理财有术,积蓄颇丰。而吴军似乎有点“败家”,工资分文不攒,全花在了买书和参加各种培训上,并且还举债数万读MBA。后来,他拿到MBA证书跳槽去了一家外企担任高管,工资立马翻跟头,比原来高出10多倍。而张晓则直后悔“把钱放错地方”。看来,知识就是财富,此言不谬——年轻时把钱装进口袋不如装进脑袋。

(2) 节约并不能积累财富

在社会不断进步的今天,生活水平日益提高,勤俭持家、使劲攒钱的老观念已经落伍了。“能挣会花”日渐成为大城市最流行的理财新观念。应该发挥个人特长经商或谋取兼职,广开财源,挣钱后科学打理,积极用于消费,从而尽情享受挣钱和消费带来的人生乐趣。

(3) 贷款消费并非一定是好事

前几年,“花明天的钱圆今天的梦”的贷款消费曾一度流行,可受还款压力影响,许多贷款家庭常常捉襟见肘,有的因债务所累还引发家庭矛盾,所以如今提前还贷款的人有增无减,着实把银行愁得够



呛。这也表明现代人对贷款消费越来越理智，特别是还款能力弱、心理承受能力差的人更应量力而行，尽量不贷款或选择所能承受的小额贷款。

(4) 灵活买卖股票

买上股票就束之高阁，股民们称之为“捂股”，这种方式曾经让许多人发了大财。但现在，股票市场瞬息万变，上市公司业绩良莠不齐，买上股票就睡大觉的话，难免会碰上银广夏、世纪中天这样一个不留神就连续跌停的“地雷”。所以，如今股民们买上股票后，会关注其业绩和经营状况，遇到业绩下滑、交易异常等情况会及时作出止损、换股等处理。

(5) 教育是最大的投资

如果子女的学习成绩一般，想上好一点的中学要交择校费；高考成绩不理想，“高价生”和上“民办大学”的开支更大。因此，许多精明的家长从中悟出了窍门，改变只考虑为子女教育攒钱的老办法，而是注重了请家教、参加培训班、学特长等早教投入，孩子成绩好了，往近了说会节省择校开支，远了说会更有利于子女将来的就业，甚至会影响孩子一生的命运。

(6) 夫妻协商理财

按常理说，夫妻双方由于理财观念和掌握的理财知识不同，会精打细算，擅长理财的一方应作为家庭的“内当家”。但对现代人来说，夫妻收入有高有低，双方属于个人自主性的开支越来越大，因此AA制理财献策方式日渐被一些追求时尚的家庭所接受。这种理财方式能最大限度地发挥个人特长，分散家庭投资风险。同时，财务独立自主也有助于减少矛盾，促进家庭和睦。

(7) 预防胜过治病

虽然人们的收入在不断增加，但还赶不上看病住院的花费涨得快。当前人们健康观念逐步转变，全民健身越来越热，家庭用于出外旅游、购买健身器械、合理膳食、接受健康培训等的投入呈上升趋势。因为大家明白：这些前期的健康投入增强了体质，减少了生病住院的机会，实际上也是一种科学理财。



8. 避免家庭消费中的闲置浪费

对家庭消费品的闲置,无疑会造成极大的浪费。不用的不要买,用的也要计划着买。大手大脚和无计划并不能张显出你的经济实力,只会暴露出你账目的混乱和生活的无计划性。

许多家庭的无计划购买,造成了家庭日用品大量的闲置浪费,这也是普通人家理财不当、资金周转不灵的主要原因之一。要防止闲置浪费,我们首先要弄清,在一般家庭中,消费品是怎样被闲置起来的:

(1) 早熟闲置

比如,有些收入不高的农村家庭买了电冰箱,但又担心多耗电、多支出,因此冷冻室常常空空如也,冷藏室中也只是放些剩菜冷饭,有时买一只鸡,要冰上半个月才吃。结果,电冰箱不但没有给生活带来方便,反而成为一种负担,白白支付了许多电费。这就是一种消费资料的闲置,是一种很大的浪费。这种闲置,多半是“消费早熟”带来的。本来,有些不是很富裕的农村家庭的消费水平不高,经济能力也有限,可为了赶时髦,一时冲动买下了电冰箱、空调机,买来后才醒悟到,为了使用这类消费品,不仅一时要付出昂贵的代价,而且每日每时都要为维持这种消费活动而支付可观的费用。结果,为了节省这笔费用,宁可把花了巨大代价买来的电冰箱、空调机闲置不用,从而造成了更大的浪费。

(2) 季节闲置

从节约的角度出发,我们还要尽可能减少由于季节闲置所带来的消费资料的浪费。例如长期居住在南方的人,花几百上千元购置一件



裘皮大衣，一年中只穿上两三回或春节休假才有机会穿，其余时间都挂着闲置，那么，有没有必要买这件大衣就很值得考虑。因为裘皮大衣的长期闲置，不仅使一笔可观的消费资金不能再参与家中其他急需的消费活动，而且还必须为防止虫蛀、损坏而花费很多代价和精力，是否划得来呢？

(3) 阶段闲置

所谓阶段闲置，就是有些消费资料在某个阶段内是家庭生活中极为需要的，而过了这个阶段，其使用价值虽远未耗尽，但实际生活中已不再需要用它，从而造成闲置浪费。一个明显的例子是孩子的童车，在孩子3岁以前，有一辆童车对年轻的父母是十分方便的，但在孩子学会走路以后，再好的童车也只能搁置在一边。因此，你在购买童车时就要想一想：有没有必要花费高价买一辆高级的童车？因为你现在支付的费用越多，童车闲置后造成的浪费也越大。

生活需要精打细算，减少或防止消费品的闲置浪费是理财赚大钱的前提条件，因为只有从小到大，以小见大，先理好家里的财，才能赚到市场上的钱。



9. 准备教育资金,为子女的成长投资

再穷不能穷教育,再苦不能苦孩子。不管为人父母者多么吝嗇、抠门,大概都会为孩子的学习生活攒够足够的资金。望子女成龙成凤的家长们明白,投资什么都不如投资培养出一个有出息的孩子!

人的一生中,有许多种投资,有人说婚姻是一辈子最重要的投资,也有人说买一栋属于自己的房子是最重要的投资。但是对于作为父母的人而言,大概都会同意孩子才是未来人生中最重要的一项投资。

尽管“养儿防老”的观念或许已经落伍,但做父母的总期望子女具有独立自主的人格与经济,至少避免到老年还要为子女烦心。

(1) 为孩子准备教育资金是你聪明的投资

身为父母者,都期望在有生之年尽量满足子女们的需要,知识与教育往往是子女们开启人生最重要的凭借。近年来我国青少年问题日益严重,社会结构中“新新人类”观念与做法不同以往,浮华奢侈、道德低落的情况处处可见,不禁使越来越多的人关心下一代的教育。好的教育在生活上的各个层面都能充实你子女的人生,它可以为你的子女建立许多无形的资产——新的观念、更广泛的经验、文化上的熏陶及建立自信,当然也提供了有形的资产——较强的谋生能力。事实上,在投资的领域中,我们很少能看到有哪一种投资能得到比投资子女教育更佳的回报。根据美国人口调查局资料显示,不论男女,完成4年大学教育者,他们一生中可以赚到的比那些没有进入大学受教育的人多出上百万元。这些都是投资在子女教育上可以预见的好消息,也证明了在子女教育上的投资的确是一项相当聪明的投资。但是,尽



管是一项聪明的投资，却无可避免地，必须面对来自于财务上的花费，而且这个花费一直不断地在增加。

今天为你的子女准备一生教育经费，所花费的金钱可能相当于买一栋房子，需要先作小心的规划，就如同你存款有多少钱，决定你能买什么样的房子，你的经济实力也同样地决定了你孩子在接受教育机会上的未来。因此，赶紧正视你子女的教育经费问题，而且有效地储备它，是你绝对不可以忽视的问题。

(2) 如何预估子女的教育经费

“做人”不是一件容易的事，不仅需要父母投入相当多的心力及物力，更需要投入不少的财力。想到教养一个孩子 20 多年才能长大成人，的确是相当不易而头痛的事。

事实上，以美国为例，教育费用自 1980 年以来，增加的幅度远远超过整体一般平均生活费用增加的幅度。在过去的 15 年间，公立学校的学费，已经较一般消费物价水准上涨了 2~3 倍，这个上升的趋势，在我们中国也已经慢慢开始了。

在建立一个完善的为子女储备教育费用的理财计划前，你必须先知道到底应该如何预估所需的费用，有几个重要的问题是你必须事先考虑的：

①你子女目前的年龄，到就学时每阶段要花多少钱？而当他进入大学后，资金的来源需要依靠你目前的收入吗？

②其他有哪些资金来源可以使用？你是用你的存款来支付吗？

③你应该现在储蓄或投资多少钱，以应付所需？

④如果你已经准备了一些钱，但你真正需要支付教育费用时，它们那时是多少钱？

⑤一旦你知道要投资或储蓄的金额后，有哪些投资工具可以运用？

⑥你应该多久调整你的子女教育投资计划？

(3) 省时省力的投资法

想到孩子未来的教育经费数字如此庞大，提早准备和选择合适的投资工具，成了解决问题的重要方法。尽管知道股票的投资可能是长



期报酬最好的工具,也是最值得选择的投资工具,但面对变幻莫测的市场变化,即使是通过专家管理的共同基金来投资,但看到股票价格或基金净值的短期波动,仍然十分容易乱了阵脚。如果没有一套投资策略,追涨杀跌的情况常常屡见不鲜,而导致投资计划的失败。

事实上,投资是不需要提心吊胆的,有一种投资策略,不论你有没有时间、心力、投资分析能力,有多少资金,全部都可以通过这套策略来达成长期有效累积资本的目标,这种投资策略就是“平均成本法”。

所谓的“平均成本法”就是不论市场好坏,用一定的投资金额,定期地投资在同一种投资工具上。大家都知道,在投资上制胜的关键是“逢低多买,逢高少买”,但是大部分的人在投资时都犯一个毛病,那就是股市下跌时不敢买,股市上涨时又盲目追高,通过“平均成本法”你在股市下跌时,不但会买,而且买的单位数更多,自然符合“逢低多买,逢高少买”的制胜原则。

“平均成本法”的功能之所以能够发挥,主要是因为当股市下跌时,你亦被动地去投资,买较多的单位数或股数,只要你相信股市长期表现应是多头趋势,你在股市低档买进的低成本股票,未来便会为你带来丰厚的获利。

(4) 定期作适当调整

在利用定期定额、“平均成本法”来准备子女教育费用后,你必须对这个投资计划的成果作定期地检视,并依据孩子成长的状况,需要用钱的时间作适度的调整,确保这个计划能够确实符合子女教育花费的需要。

到底应该多久改变一次你的投资策略呢?答案是不需要经常改变,一旦你考虑了所有建立这个投资计划的基本因素,包括应该投资多少钱?投资在哪个市场?投资在哪个基金等问题后,那么你就应该尽量利用“平均成本法”长期投资的效应来增加你的资本。

重要的是距离你孩子就读大学愈近时,你愈应该注意调整你的投资计划。当你的孩子还有5年左右时间需要进大学时,你应该考虑从长期投资中将第一年所需要的费用先作适当地转换,例如,将比较高



风险的积极成长型基金转换成风险较小的债券型基金，如果只剩2年就需要就读用钱的话，你就应该把投资心态尽量调整到短期投资的心态，把钱放在变现性佳而较安全的投资工具上。

除了要依据子女就学的时间来调整自己的投资策略外，也建议你注意每年教育费用的变动。



10. 看好了,再炒房!

如今炒房的老百姓的专业代称是:“房虫”!虽然没有雄厚的实力,但是凭借自己对楼市的研究和判断,抢购到的新起的楼房在他们手里一倒腾,转眼荷包就有动辄几万的收入。投资房地产不再仅仅是房地产公司和房地产商的专利,老百姓也热情高涨地加入到这个行列中来了。

住房投资,并非只买房出租一种方式,在目前初露端倪的良好投资环境中,应该选择什么样的投资方式呢?目前,住房市场上出现的投资方式归纳起来大致可分为两类:一是住房实物投资;二是住房金融投资。

(1) 住房实物投资

①直接购房。住房实物投资是直接投资购置住房,即投资者用现款或分期付款的方式直接向房主或房地产开发商购买住房,并适当装修、装饰后出售或出租,以获取投资回报。

特点:是一种传统的投资方式,也是迄今为止住房投资者最常用的一种方式。当然,根据风险与收益对称的原理,投资者在可能获取较高收益的同时也面临较大的风险。如果投资者完全用自有资金买房,若房屋不能及时变现,投入的资金就被套牢;如果是通过贷款支付房款,就背上了长期支付利息的包袱。

②以租代购。这是近年来在广州、上海等地新推出的一种售楼方式,即开发商将空置待售的商品房出租,并与租户签订购租合同。若租户在合同约定的期限内购买该房,开发商即以出租时所定的房价将该房出售给租户,所付租金可充抵部分购房款,待租户交足余额后,



即可获得该房的完全产权。

特点：不需交纳首付款，即位即付，每月交纳一定的租金即可入住新居。对于中低收入家庭而言，通过这种投资方式购买住房是一种比较好的选择。对希望购买住房的人们而言，通过在租期内就住有利于及时发现住房质量问题，待感到满意时再购买，可避免因住房质量问题自找麻烦，使投资受损。

③以租养贷。这是正开始流行的投资方式，即通过贷款买房，交纳首期房款，然后将所购房屋出租用每月的租金来偿还银行贷款，当还清贷款并收回首付款后，投资者就完全拥有了这套住房的产权。

特点：花费少量的资金即可拥有自己的房屋，同时又没有长期的还款负担。因此这种投资方式更适合于目前手中有较多现金，但预期收入不是很稳定的投资者。

④买“楼花”。买楼花即投资者只需支付房款10%，待到建成一半时，再支付10%，当房屋完全建成交付使用时，再交纳余下的房款。

特点：好处之一是资金成本较低，首期付款只为楼价的10%；其次是利润高，楼价只要上涨10%，与所付的首期相比，资本报酬率可高达100%。当然，买“楼花”也有较大风险，其中主要是来自市场方面的风险。从购买“楼花”到房屋建成一般需要2~3年，这期间房地产市场很难预料，因此，洞悉住房价格的走势是这种投资方式成功的前提。

(2) 住房金融投资

房地产金融投资工具既具备了证券的优势，降低了住房投资的门槛，使得中小投资者也可以进入，又保持了房地产业的较高收益。

①债券。房地产投资债券是由房地产开发公司发行的一种债券。与住房实物投资不同，购买了房地产投资债券的投资者不是通过出租或出售住房而获利，而是在投资债券到期清盘时，由房地产开发公司与其结清本息。

特点：与普通债券相同，在投资之初就确定了投资的收益率，这有利于投资者作出抉择。



②股票。房地产证券是指将房地产按价值单元分割成小的单位,每一单位都是具有一定价值的所有权凭证。

特点:与普通股票有相似之处,都表明拥有所投资金的产权,但是对中小投资者而言,购买股票只能通过变现获利,不可能真正成为公司的一员。而住房的使用性决定了房地产证券的持有者既可以在其升值时将其变现,又可根据个人需要按约定价格购买房产,真可谓一举两得。



II. 选择低投入高回报的邮票

邮票现在的增值地位无人敢小觑。即使你手中攥得不是那张独一无二的“龙票”，但是只要眼睛够亮，亦能选到增值迅猛的“金票”。这种低投入，高回报的投资方式，适合广大民众收藏投资。

小邮票里不仅有大学问，还有大价值。购买时，价钱也许并不贵，但转眼几年，票面上的价格都是竹子拔个，节节高。小风险、低投入、增值快的邮票是大多数普通人投资理财的上好选择。

想要炒邮票理财赚钱，就要对邮票有个深入浅出的了解。我们将邮票类型细分如下，希望能给您提供一些可用的资料和建议：

(1) 民族特色鲜明的邮票

1962年，邮电部发行了“梅兰芳舞台艺术”邮票一套八枚。这套邮票包括无齿邮票八枚、小型张一枚，表现的是世界大戏剧体系（布莱希特体系、斯坦尼斯拉夫斯基体系和梅兰芳体系）之一的梅兰芳体系的代表人物、我国著名京剧表演艺术家梅兰芳先生的八个代表剧目，具有浓郁的汉民族特色和强烈的东方神韵。因此，面世以后深受国内广大集邮爱好者的广泛好评，市场价格扶摇直上，是当之无愧的新中国珍邮。除此之外，“脸谱”、“旦角”、“红楼梦”、“西厢记”、“牡丹亭”等民族特色鲜明的邮票小型张也向来备受市场各界人士的青睐，市场价格因此不断攀升。

生肖是我国特有的民间文化现象，生肖邮票因此也具有较高的市场潜力。在已经发行的新中国生肖邮票中，发行量一般都是同期其他纪特邮票的三四倍，但尽管如此，这些生肖邮票的市场表现依然较为



突出,其余如“风筝”、“唐三彩”、“宫灯”、“盆景”等邮票也有非凡的市场业绩,因为越有民族性就越有世界性。

(2) 欣赏价值高的邮票

1980年,邮电部发行了“荷花”邮票一套四枚、小型张一枚,主图出自著名花鸟画家俞致贞女士的笔下。这枚小型张的发行量为25万,目前的市场价格已经高达1300元,而“四运会”和“国徽”小型张的发行量虽然只有20万,但市场价格却不及“荷花”一半,究其原因,是与画面的美感程度和欣赏价值的差别分不开的。1991年发行的“杜鹃花”邮票的发行量略高于1990年发行的“水仙花”,但市场价格却是后者的3倍多。之所以会形成这样强烈的反差,主要原因是“杜鹃花”采用传统花鸟画中的折枝画法,线条细腻生动,色彩明快鲜艳;而“水仙”笔法呆滞无神,欣赏价值不能同日而语。

(3) 系列邮票

从1987年开始,邮电部陆续安排了好几套系列邮票,比如“敦煌壁画”、“水浒传”、“三国演义”和“五岳”等等,这些系列邮票的阵容强大,反复渲染同一个热门选题,深受集邮爱好者和投资者的青睐。“三国演义”的开门小型张“千里走单骑”顺理成章地点燃了第二次邮市高潮的导火索;“敦煌壁画”系列的关门张“千手观音”在第四次邮市高潮中创造了极其非凡的市场业绩;“水浒传”系列的关门小型张给低迷不前的97邮市增加了一道亮色;“五岳”系列邮票也是同期邮票中明显的热点,价格上涨的幅度高、成交量大,一度呈现出真正的购销两旺局面。

(4) 造型独特的邮票

在20世纪50年代,邮电部曾经发行过一套三角形邮票“保卫世界和平”,开创了新中国异型邮票的先河;后来又发行了“水乡新貌”、“兰花”、“韩熙载夜宴图”等多套连票。这些造型独特的邮票,一方面深受集邮爱好者的欢迎,另一方面保存难度相对较大,从而造成全品相邮票的存世量相对较小,因此市场价格往往雄踞同期邮票的榜首。新中国成立以后,还发行过几套与有齿邮票同图的无齿邮票,比如“梅兰芳舞台艺术”、“儿童生活”、“金丝猴”、“熊猫”、“麋



鹿”邮票和“桂花”、“宝鼎”小型张等等，这些无齿邮票的增值幅度十分惊人，比如“梅兰芳舞台艺术”，有齿无齿价格相差10倍左右，“桂花”、“宝鼎”无齿张的增值幅度集邮爱好者和投资者则想必记忆犹新。

除此之外，小型张、小全张和小版张这三种特别的邮票形式也往往被市场各界人士格外看好。1996年、1997年多数邮票都跌破了面值，但小型张和小全张除了发行量较大的“香港回归”以外则全线突围，实现了胜利大逃亡，给集邮爱好者和投资者伤痕累累的心灵带来了极大的安慰。

(5) 龙头票

无论“文革”票、编号票、JT票，还是风景片、特种片、纪念邮资片和纪念邮资封，处于领头位置的几套，市场价格往往和后面的品种相差很大。比如T1“体操”和T2“杂技”，市场价格分别在400元和300元左右，是“户县农民画”和“大寨”的三四倍；YPl“桂林山水”、YP2“黄山风景”（全套）的市场价格分别在1000元和400元左右，而紧随其后的“内蒙古风光”、“上海风光”却都不足百元；JP1“奥运会”和JP2“中英联合声明”的市场价格分别为210元和300元，但紧随其后的“科大”、“医学会”等都不过60元；纪念邮资封也是如此，JF1“纳米比亚”300元，JF2“老龄”400元，也是“南极”和“民航”的八九倍。

(6) 大套票

全套6枚以上的邮票习惯上被称为大套票。新中国成立以后，发行过许多大套票，比如“广播体操”高达40枚，“蝴蝶”20枚，“菊花”18枚，“黄山风景”16枚，“牡丹”15枚，“金鱼”12枚。在老纪特邮票中，这些邮票的市场价格明显高于其他邮票，当年显示出了较高的增值速度。

(7) 面值较低的邮票

1997年邮电部发行了四枚小型（全）张，其中“香港回归”、“水浒”和“寿山石雕”的面值都是8元，而“八运会”的面值2元，国家溢价发行，原始售价3元。如今“水浒”和“寿山石雕”



的市场价格分别为 28 元和 24 元,“八运会”的价格较低,只有 18 元。但尽管如此,“八运会”的增值率却远远高于“水浒”和“寿山石雕”,投入同样的资金,前者的回报明显要高于后面两种小型张,这就是面值较低的邮品的优势。由于负担较轻,群众基础相对雄厚,低面值的同等邮票往往会成为投资者的“重点保护”对象。

(8) 个性化服务专用邮票

2002 年最新发行的“如意”版票是我国邮政首枚正式个性化服务专用邮票,发行量 1350 万枚折合 67.5 万版,面值低是其显著的优点。该邮票首轮行情建仓价在 14.50 ~ 16 元,行情上冲至 26 元左右应稳,震荡出货导致行情下行至 24.50 元,后又掉头上行至 34.50 元,二轮行情建仓区域在 27 ~ 31 元,散户的积极参与和价格的逐级稳步上行,说明“如意”版票后市可期,有望吸引资金大户进场坐庄操盘,这样“如意”版票有望成为热点品种和市场的亮点。



12. 把钱花在刀刃上

为了自己的兴趣，不惜花费巨资，是个人的自由。花钱人人都会，但把1块钱花出10块钱的价值，把钱利用到10倍却是大多数人需要学习的必要的“算盘”绝招。

在这里想强调的是和工作有关的花钱法。金钱的价值，依照使用法不同，会产生10倍或20倍的效果。相反地，也有些人虽花了不少钱，却只得到十分之一的效果，这种钱花得一点意义也没有。

会赚钱的人，用钱也应巧妙。

某技术员为A公司开发了新产品，非常畅销，为公司赚取了一笔可观的钱财。当然，公司也付给了这位技术员相当多的开发费。因为此商品无法申请专利，所以市面上很快就出现假冒品，不过，在刚推出的这段时间，这项商品已为A公司赚进将近亿元的利润。

后来，这位技术员又到B公司服务，出售同样的商品，然而B公司获得的利益远比A公司要多。B公司不但使此商品继续畅销，业绩更突破了A公司。

A公司的董事长非常不理解这位技术员，就派职员调查B公司到底以多少钱吸收了他。结果他意外地发现，B公司付给技术员的开发费，只是自己公司的五分之一而已。A公司的董事长非常不解，这位技术员为何投靠B公司？

其实理由很简单。这位技术员在A公司并没有得到适当的礼遇。例如，新产品发布会上，技术员被冷落在会场的一角，没有人前来和他交谈。他默默地坐在那里好一会儿，最后不得不悄悄地离开了会场。另外，当这位技术员访问工厂时，厂方就在一般接待室接待他，



并且由一位年轻的人员接待他,公司高层领导均未露面。

B 公司可就不一样了。这位技术员改投 B 公司旗下的第一天,董事长亲自迎接他,高层领导也非常客气地款待他。在欢迎会上,董事长在致词时,特别请这位技术员到台上,当众夸奖他一番,并且在全国的批发商前拥抱他,又将一面锦旗赠给他。

A 公司的董事长就是欠缺了这份礼遇,他以为只要付给他相当的开发费就不欠他任何人情了。而 B 公司重视这位技术员,虽仅以 A 公司酬劳的五分之一聘请他,却获得高出 A 公司 3 倍的利益。A 公司和 B 公司董事长谁会用钱,不必明说也该明白。

任何人在不知不觉中都会犯此错误。有的人付出 1 万元的代价,却与付出 100 万元的人得到相同的效果。有时候,100 万元的代价也得不到对方的感谢,相反地,1 万元的代价却得到了对方的感谢。

依照自己的想法、对方的立场以及花钱的时机,你就能得到完全不同的利益。



13. 慎投股票与基金

人们并不熟知的股票和基金去年却一下子热起来。全民动员起来炒股、炒基金似乎只用了一个春天的时间。但是，对于大多数国民热衷，但却并不十分了解的股票与基金，投资时一定要谨慎。

随着国内居民金融视野的不断开阔，大众的投资意识日益增强，特别是几次降息后，证券市场日益火爆，为了挤出证券市场的泡沫，目前证券市场又出现了回落。总体而言，国内股市还未发展成熟，多数个体股民还是跟潮炒作，偏重消息面而忽略基本面分析和风险规避的原则。

我们知道，股票原始投资的目的，是要取得股票所附带的参与的权利。购入股票后，即成为该公司的股东，享有领取股利、出席股东大会等权利。正是如此，股票才有价值，人们才愿意拥有股票，股票因之才具有流通性，易出手变现。不过，目前投资人在投资股票时，多不期望取得该公司股东所享有的出席权利，而是着眼股票增值上扬的获利。

投资人一旦购进股票，能否取得预期股利收益，全凭公司经营的好坏。若公司经营不善，发生亏损，不仅无股利可言，连本金都无保障。这是股票投资风险的一方面。另一方面，若投资人想取回现金，则必须在股票集中市场上转手出让。公司股票上市之后，买卖交易便按挂牌的市价，而不是以当初的票面价值交易。此市价则受许多因素的影响而发生涨落，这些因素包括企业的经营现状和经营前景、银行利率的变化、宏观货币供应量等等。除此之外，政治形势的变化、政



府对某一行业的扶持与否、投资人在某一期间的心态、新闻媒介上传播的各种信息,甚至人为的炒作等等,都会使股票的市价产生翻云覆雨般的变化,使投资人或者被过早低档洗出,或者被牢牢套住。这也是为什么投资股票侧重基本面分析,因为即使短期股价受消息面的波动,长期还是能在公司盈利看好时,存在股价上扬的空间的。

因此投资股票有几项重点原则可以把握:

- (1) 不盲目跟风;
- (2) 多注意基本面分析;
- (3) 不在大涨买进,不在大跌时卖出;
- (4) 注意冷门股大涨为行情大跌的先兆;
- (5) 不因突发性好坏消息而改变初衷买进或卖出;
- (6) 卖出时当机立断,买进时不妨多多斟酌。

对于入场不久的新手,建议从分析个股以往的表现入手,看准具有发展潜力的行业,然后选出数只股票,配合大盘走势观察一段,再行买卖交易。特别应指出,初期投资时选择盘子大、经营好的绩优股不失为一种规避风险的有效方法。

除了以上人们常用的理财工具外,还有如信用卡等也是理财的工具。

投资基金是指将许多小额投资人的资金汇集起来,以信托或契约的形式交由专业机构进行投资组合,获取利润后再按投资者的出资比例分享的一种投资形式。

基金的种类有许多种,根据我国目前基金投资的现状,投资人需要了解自1997年11月国家颁布的《证券投资基金管理暂行办法》之后,发行上市的两种基金:“封闭式”基金和“开放式”基金。

所谓“封闭式”基金,指基金发行的单位数也就是基金的规模是固定的。当基金募集的资金额度满了以后,基金就会封闭起来。而基金的额度是发行公司在发行之前就确定好了的。持有基金凭证者,等基金挂牌上市后,就可以在证券所通过证券经纪商交易了,其交易程序与一般股票相同,交易的价格以市价为基准。例如1998年6月30日,已发行上市的基金金泰、基金开元、基金兴华、基金安信和基金



裕阳等就是契约型的封闭式的基金。

至于“开放式”基金，指发行基金的单位数额是可以变动的，可以随时根据实际需要增加或减少。投资者也可以根据市场的变化和自己投资决策的选择，决定向发行单位要求退回已购买的基金单位份额或增加基金单位的份额。上市后的买卖价格与“封闭式”基金不同，“封闭式”价格决定于市场价，有可能高于或低于净值，而“开放式”基金，价格以净值为准。这种类型的基金是目前国外基金市场的主流。我国自2001年9月11日发售了华安创新“开放式”基金后，现已有近20只“开放式”基金上市，如南方基金、华夏基金、国泰基金、鹏华基金、富国基金、易方达基金、融通基金、长盛基金、宝盈基金、博时基金等。

在国外，基金发展迅速。美国近一半的家庭都在用基金理财，这是一个不错的投资渠道。2001年设立的3只开放式基金与同期上市的封闭式基金相比，其净值平均增长水平要高出54%。当然，较高的申购、赎回费用决定了开放式基金是个长期投资品种，其收益并非主要来源于买卖差价，而是分红回报。从分红水平来看，南方稳健成长、华安创新和华夏成长分别实现中期单位分红0.025元、0.022元、0.027元，远高于储蓄利率，因此，长线基金投资可能是实现资金保值、增值的最佳途径。

基金是一个专业的投资俱乐部，是一种集合投资、专家理财的形式。

购买基金，可以让你在专心本职工作的同时，享受专家理财的益处。但是这并不能保证你就可以“坐拥百万”。基金也是有风险的，因此，只有一只有能够很好地控制风险，实现稳定增长的基金，才最有可能帮助你实现百万富翁的计划。

假设你每月投资1000元，每年的收益是10%，需要28年的时间，如果是15%，只需要18年的时间。假设你现在30岁，每月投资1000元，年收益7%，到你退休时，你就可以拿到100万元，舒舒服服地享受退休生活，而不再需要为经济来源不足发愁。



14. 理财也要现代化

有什么样的工具,就有什么样的生活,这毫不夸张。理财软件导入的是一种节奏感很强的生活方式,一种精打细算的日子。它不仅影响这代人的生活方式、生活理念,更重要的是影响下一代人的生活观念和行为习惯,影响到如何建造合理理财、有效投资的生活氛围。

科学理财的重要性是不言而喻的,会计不仅仅是企业的语言,对于个人来说,同样起着促进资金良性循环的作用。当理财范围扩大到一个家庭的时候,使用科学的方法梳理账目就显得尤为重要了。

借助电脑,理财软件会把你和金钱的关系表达得淋漓尽致。

理财软件诞生于20世纪80年代的美国。20年前,一位名叫斯科特的美国人从妻子整理账目中发现了创业机会,决定开发家用理财软件,为此他动用了所有的储蓄和父母的养老金。这就是目前在世界软件业中仅次于微软的intuit(灵感)公司。产品一经问世,即风靡全美。该公司成立20年以来,收入已超过16亿美元。

美国家庭理财软件在一定程度上可以起到家庭理财事务所的作用,即可以为单个家庭提供理财指导、咨询及代办服务,使有限的家庭收入保值升值。事实上,在投资建议功能的设置上,灵感公司确有出众之处,因而占据了绝大部分的市场份额。

当灵感公司开发的理财软件“QUICKEN”被数以千万计的家庭采纳时,微软开始意识到这一市场需求是多么的可观。于是着手开发了名为“MONEY”的理财软件。但在数年的竞争之后,微软并未影响到“灵感”的风光,于是微软打算卖掉自己的软件,将灵感公司买



下来。这一念头立即被认为是垄断意图，迅速被处处伸手的反垄断法打了回去，理财软件的魅力可见一斑。

目前看来，理财软件业在中国露出的尖尖小角尚显幼稚，但创业者们却雄心勃勃。他们密切跟踪着普通家庭财产结构和消费结构的变化，以提供相应的服务。价格在 100 多元的国内第一张家庭理财软件面世不久，销量即以万为单位。

然而目前国内只有“管钱婆”、“财富大家”、“居家理财小财神”、“财智”等屈指可数的软件面世。由于市场能力较小，有些软件还采用了与炒股软件搭售的形式，旨在培养股民的理财习惯。“将予取之，固必与之”的销售法则在这一市场也被认为是必须的。他们看中的商机也正是网络的迅速普及。随着网上银行的开业，网上购物、拍卖、炒股等局面的打开，现实消费被虚拟空间替代，理财软件有了越来越多的舞台。它可以直接对家庭的电子商务活动进行记录、管理。北京财富软件的总裁张立波曾称，不到 5 年内，所有的个人电脑上都会预装一套家庭理财软件，这是多么大的一个市场，想想都让人兴奋。事实上，北京财富软件公司就是借助这一构想赢得了太平洋风险投资基金的赞赏，轻松得到了 150 万美元风险投资。

目前推出的家用理财软件，几乎都是从人们的简单需求出发到未来欲望，设计了理财的步骤、规则、项目、目标及理财的进度等系列模块，几乎可以达到全鼠标操作。有些几乎完全是“QUICKEN”的中文版，除了分期付款、外汇买卖、股票现值的一些计算功能外，理财软件还具备一系列分析功能。如自动生成月度收入支出表、净增值图等，用直观的柱状或饼状图提醒你的经济状况。事实上，国外的理财软件往往还都具备相应的建议功能，根据不断变化的现金流，提供一些投资消费组合建议。

中国一些软件公司针对国内市场情况开发的通用型软件，在产品的研制开发及功能设计等各个方面，对家庭理财过程、理财习惯都加以考虑，并且与银行、保险公司进行深入的合作，在软件中加入了银行电子钱包的功能，使电子货币的应用特别是在网上购物过程中的应用得到了充分体现。



此外,相应的网站建设和软件的网络功能同步进行,一些炒股理财二合一的软件还可以直接进行在线炒股,并提供了技术分析和智能管理等功能,使家庭财务管理的计划性和易管理性大大加强。从另一角度看,这也是改善新型网络购物环境的重要步骤。

最基本的理财规则不外是财务记账、财务分析、资金组合、制订消费规划、设定生活目标(这包括未来保障设置、合理避税、分期付款等愈来愈迫切的内容)。理财软件的重要功能和基本工作方式就是把简单记账的方式,过渡到全面的收支记录、投资管理、理财计划、统计分析的方方面面。

(1) 总账管理

总账共分八类:现金、信用卡、储蓄、支票、货币交易、负债、资产、投资。用户按类选择建账,每大类中可建无数个账本。

(2) 科目管理

根据中国家庭经常发生的现金收入与支出项目进行分类,每个科目下可进行具体分类,如保险类下可分:医疗保险、人寿保险等。

(3) 账目报表

主要有:现金流量报表、使用资金报表、货币投资报表、资产累计报表、净资产报表等。

(4) 自定义报表和自定义图表

可根据用户的意愿生成报表或图形。

(5) 轻松图表分析

用饼形图和柱形图显示月收入支出情况、月支出对照情况、净资产累积状况等。

(6) 投资分析和证券明细

用户如想对投资进行分析和判断,即可按自己的操作方式查看买入、卖出记录及趋势图。

(7) 投资账本

选择投资或项目,设定投资期限,记录投资金额、数量、预期收益,软件将自动计算佣金或酬金。



(8) 分期付款

对用户的借贷消费实施计划性管理，如：买房、购车、保险、教育等，根据贷款数额、初始偿还期限、付款频率、当前利率等，用户的付款进度将一目了然。

(9) 外币管理

用户输入外币现金或外币存款后，选定操作形式，软件根据您的货币类型及汇率金额，自动计算总金额和交易额。

(10) 到期提示

将日历上的全部事务（包括已发生和将要发生的事项）列出，给用户一个回忆或提示。

(11) 日历计划

自行设定日期，安排日常事项，对日常财务支出实施期限性预算。



15. 穷爸爸，富爸爸

如果提及2001年中国最“火”的排行榜上的畅销书，那么非罗伯特·T·清崎的《富爸爸穷爸爸》系列及其称为“富人摇篮”的“现金流”教具莫属。有些人更干脆，把它称为“财商风暴”。

罗伯特·T·清崎的亲生父亲，是美国夏威夷教育总监，头上有博士光环，人很聪明，但是一生清贫。罗伯特·T·清崎称他为“穷爸爸”；罗伯特·T·清崎还有个同学迈克，他的父亲受教育不多，但是始终在创办新的企业，后来成为夏威夷有名的富人。罗伯特·T·清崎称他为“富爸爸”。这两个爸爸对小时候的罗伯特·T·清崎教育是完全不同的。

穷爸爸努力存钱，而富爸爸则不断地投资。一个说：“挣钱的时候要小心，别去冒险。”而另一个则说：“要学会管理风险。”一个相信“我们家的房子是我们最大的投资和资产”，而另一个则相信“我们家的房子是负债”。一个爸爸要求老板更多地关心他，满足他的要求，很关心加薪、退休政策、医疗补贴、病假、工薪假期以及其他额外津贴这样的事情，另一个爸爸则信奉完全的经济自主。一个爸爸教小罗伯特·T·清崎怎样去写一份出色的简历以便找到一份好工作，另一个则教他写下雄心勃勃的事业规划和财务计划，进而创造就业的机会。一个爸爸希望小罗伯特·T·清崎努力学习，获得好成绩，找个挣钱多的好工作，希望他能够成为一名教授、律师或会计师，或者去读MBA，另一个爸爸则鼓励他挣钱，“不要为钱工作，要让钱为你工作”。



罗伯特·T·清崎听从了“富爸爸”的话，先后创办了许多家企业，今天已经是百万富翁。

1985年，已经是企业家的罗伯特·T·清崎为了使“财商”教育更加形象化和容易学习，他发明了成人版和儿童版的“财商”教具“现金流”。不料，为了形象说明该教具思想而出版的书籍《富爸爸穷爸爸》面世后却不胫而走，在美国营销了1000万册以上，在世界上风靡至今，掀起了一场“财商风暴”。在西方，无论是莎士比亚的戏剧还是马克思的《资本论》都对金钱和资本进行过无情地怒骂和抨击。许多人都记得莎翁言：“金子，把恶变成善的，把丑变成美的……”也知道马克思对资本的剖析：“资本来到世间，从头到脚每个毛孔都滴着血和肮脏的东西。”

但是，无论是何种制度、何种文化，都必须承认人们追求财富和幸福是不可剥夺的权利，是天经地义的事。正像中国改革开放的总设计师邓小平提出“贫穷不是社会主义”的著名论断一样。

美国投资家、作家、日裔美国人罗伯特·T·清崎和美国企业家、注册会计师莎伦·L·莱希特合著的《富爸爸穷爸爸》一书，则从个体的人出发，分析富人之所以成为富人，穷人之所以成为穷人的自身因素，提出一个全新的“财商”概念，向传统的学校教育提出了挑战。他们认为，存在富人和穷人的分界，是源于不同的金钱概念，穷人是遵循“工作为挣钱”，富人则是主张“钱为我工作”。富人是因为学习和掌握了财务知识，了解金钱的运动规律并为我所用，大大提高了效率，而穷人则缺少财务知识，不懂得金钱的运动规律，没有开启自己的财商。尽管有的人很聪明能干，接受了良好的学校教育，有很高的专业知识和工作能力，但由于缺少财商，还是成为穷人，成不了富人。

《富爸爸穷爸爸》一书中的富爸爸、穷爸爸都是聪明能干的人，但两人对金钱、财务、职业、事业的看法有所不同，最终决定一个终生为财务问题所困扰，而另一个身后留下了数千万美元的巨额财产。

《富爸爸穷爸爸》一书提出了“金钱是一种思想”的观点，认为有关金钱的教育和智慧是开启财富大门的钥匙，具有极大的启示意



义。我们不得不承认,在社会发展到新世纪的今天,社会经济体制、经济规律、市场规律都表现出可变的特征,货币形态也从铸币、纸币发展到电子货币,而我们对于金钱的本质及其内涵的理解却仍然困于传统的范畴,这是科学技术和文化不能同步发展的重要原因之一。

当然,中国还处于由计划体制向市场体制的过渡之中,社会制度、法律法规还没有从根本上与国际接轨,《富爸爸穷爸爸》一书提出的许多投资理财方法还不能在中国目前的市场环境下运用,就如“橘生淮南则为橘,生于淮北则为枳”的描述一样。但中国已加入WTO,习惯于贫穷的中国人正在汇入全球经济一体化的浪潮之中,追求财富成为人们的最大动力,开启中国人的财商,挖掘中国人的金钱智慧,将会具有更加积极而现实的意义。

有些人埋头于事业,无暇顾及理财,出了问题回头看时才发现四面楚歌,再去学习理财已经来不及了。所以想赚钱必须花点时间去学习理财,它会使你事半功倍。



一、
二、
三、
四、
五、
六、
七、
八、
九、
十、
十一、
十二、
十三、
十四、
十五、
十六、
十七、
十八、
十九、
二十、
二十一、
二十二、
二十三、
二十四、
二十五、
二十六、
二十七、
二十八、
二十九、
三十、
三十一、
三十二、
三十三、
三十四、
三十五、
三十六、
三十七、
三十八、
三十九、
四十、
四十一、
四十二、
四十三、
四十四、
四十五、
四十六、
四十七、
四十八、
四十九、
五十、
五十一、
五十二、
五十三、
五十四、
五十五、
五十六、
五十七、
五十八、
五十九、
六十、
六十一、
六十二、
六十三、
六十四、
六十五、
六十六、
六十七、
六十八、
六十九、
七十、
七十一、
七十二、
七十三、
七十四、
七十五、
七十六、
七十七、
七十八、
七十九、
八十、
八十一、
八十二、
八十三、
八十四、
八十五、
八十六、
八十七、
八十八、
八十九、
九十、
九十一、
九十二、
九十三、
九十四、
九十五、
九十六、
九十七、
九十八、
九十九、
一百、

第二章

适时的观念，让你敲精算盘

并不是所有的先进观念和好主意都来自于所谓的天才人物。事实上，观念决定于态度而不是能力。那些善于理财赚大钱者都善于随着时代经济的改变而不断变化着自己的观念。

法国作家维克多·雨果说：“没有任何东西的威力比得上一个适时的观念。”

第二章

第一章的回忆 与 心灵的慰藉

新
平
社

PDG

1. 观念在任何时候都起着先导的作用

有人说知识改变命运,实际上仅凭知识是改变不了命运的!一个富翁与穷人的收入相差可以成千上万倍,难道他们的知识也相差成千上万倍吗?何况,好多自诩才高八斗、学富五车的人不照样穷困终身吗?而一字不识的文盲却能身价上亿。要问他们的钱来自哪里?就是来自于观念。

不只是个人命运,观念的改变也是一个国家、一个民族兴旺发达的不竭动力,思想解放、观念变革在任何时期都是经济发展的先声。

一家广告公司以年薪30万元招募一名总策划。考题是:任由应聘者在一张白纸上搞创意,然后撒在大街上,看这些落在大街上的纸品,谁的最抢手。于是,有的人在纸上写着诗歌、格言,有的画上漫画,有的折成精美的纸艺术品……有一小伙子却什么也没写,什么也没画,只是在每张白纸上贴了一张100元的钞票扔了下去,路人当然争着抢这天上掉下来的钞票。公司老板被他的创意折服了:“好小子!你被聘用了,明天就来上班!”

小伙子的聪明告诉穷人:成功与失败,富有与贫穷,只不过是一念之差。

观念在任何时候都起着先导的作用。从只能捕捉几条小鱼的渔网到一网网尽天下的因特网,从嫦娥奔月的传说到杨利伟遨游太空的潇洒,说到底还是思想进步、观念更新的结果。如果你观念超前,能想他人之不敢想,为他人之不敢为,发现他人视而不见的商机,钞票还不源源不断地滚进你的腰包?所以说,观念是人生转变的基础和起点,是赚钱的最先条件。



普通人的观念就是勤俭持家、勤俭致富。勤俭是没有错的，但只是勤俭而没有新观念、新思路，那是发不了财的。不信你看大多数靠打工拿工资，用自己的汗水挣钱的人，工作二三十年，月工资还不过1000元，省吃俭用几十年，买个住房还要东挪西借。同样头顶天脚踏地，一样的政策，一样的条件，为什么有人月赚万元乃至数十万元，有人却长期徘徊在温饱线上？

当我们从集体化的思想中解放出来，实行家庭联产承包责任制，就使中国农村欣欣向荣；当我们从“盲目排外，闭关锁国”的思想中解放出来，打开国门，实行对外开放政策，就使中外交流生机勃勃；当人们从纯粹公有的思想中解放出来，实行多种经济成分共存的发展政策，就使经济领域百舸竞发、万紫千红；当人们从计划经济的思想中解放出来，实行社会主义市场经济政策，改变“统得过多，管得太死”的做法，就使城乡市场繁荣兴旺。改革开放以来，一桩桩、一件件活生生的事实证明着一个真理：思路决定出路，观念决定贫富！



2. 致富,从“心”开始

怎样才能致富?创富理念告诉我们,要致富,首先必须从自己的“心”开始,从整合自己内在的力量开始。因为伟业成于伟志,奇志创造奇迹。

积极的人生态度是赚取财富的催化剂。积极能使一个懦夫成为英雄,从心态柔弱变为意志坚强。它使人性变得温暖活泼、富有弹性,使人充满进取精神,充满冲劲和抱负。

在现实生活中,很多人都向往富人的生活,更期望自己也能富起来,但是又往往认为自己没有富起来的可能。其实,这是缺乏一种致富的渴望、欲望和志气的表现。这种人一旦获得一点儿勇气、希望和激情,他们就能创造财富,因为他们这时的思想是积极的、富于创造力的。而一旦他们丧失信心,变得沮丧气馁时,一旦他们的思想充满怀疑和忧虑时,他们的心态就变得消极起来,因而也就没有了创造力,也就不能创造财富,他们就会陷入到贫困的生活中。

可见,积极求富的心态是创富基础,创富要从“心”开始。要调动起你的积极创富本能,改变过去“我可能不行”的意象。

世上无难事,只怕有心人。拿破仑·希尔曾经说过,把你的心放在你所想要的东西上,使你的心远离你所不想要的东西。对于那些有积极心态的人来说,每一种逆境都含有等量或更大利益的种子。有时,那些似乎是逆境的东西,其实隐藏着良机。从此,他就将把自己全部身心投入到人生的目标之中,开始排除万难,坚持不懈,直到获得成功为止。

实际上,我们很少将所有的心力发挥出来,特别是所有的精神潜



力。同时我们也必须承认，我们很少全力以赴地去解决问题。通常只有在遭遇重大困难时被迫如此。如果你试着用全部心力去应付困难，你会对自身潜在的精神力量感到惊讶。

当然，世间诸事并不可能一帆风顺，法拉第曾经说过：“拼命去争取成功，但不要期望一定会成功。”在看待事物时，应考虑生活中既有好的一面，也有坏的一面，但强调好的一面，就会产生良好的愿望与结果。一个心态积极的人并不否认消极因素的存在，他只是学会了不让自己沉溺其中。他常能心存光明远景，即使身陷困境，也能以愉悦和创造性的态度走出困境，迎向光明。



3. 犹太人的金钱观

犹太商人通常会对自己的孩子说：“对于金钱，一定要保持一颗平常心，甚至可以把它视为一块石头，一张纸，是一件再平常不过的东西。因此我们尽管孜孜以求地去获取它，但是每当失去它时，也不会痛不欲生。”也许正是这种平常心，让犹太人在惊涛骇浪的商海中临乱不慌，驰骋自如，成为世界上最优秀、最会赚钱的商人。

“满身铜臭”是人们对为富不仁者的一种蔑视、讽刺，有时也是对比自己强的有钱人的一种眼红。但钱只是一种货币，它代表着财富，但它自身并没有感情色彩，也没有好坏之分。钱，不是别的，只是钱。

在每一个犹太人的眼里，经商、赚钱、做生意都没有什么可耻的。无论是现在还是以前，即使是最艰难的二战时期，犹太人也从来没有放弃过对金钱的追求。当然，犹太人也不讳言金钱的消极功能。现在有很多人会为了金钱做出危害社会、危害他人的违背道德甚至违法乱纪的事情，这都是不可否认的事实。可是犹太人认为：以金钱作为基础的现代文明，其利处远远大于弊端。金钱能够改变一个人在社会中的地位，可是它改变不了一个人在精神上的贫困。犹太人的思想是充实的，他们一直把金钱看作一种手段，而不是命运的载体。对于金钱，大多数人可能会缄口不谈，他们害怕背上“拜金主义者”的包袱，有人甚至视其为洪水猛兽。但是犹太人从不这样，他们绝不会故意回避与钱有关的任何一个话题。虽然说犹太人把金钱奉为世俗的万能上帝，但在金钱面前，他们并没有俯首称臣而成为金钱的奴隶。



犹太亿万富翁世界石油大王洛克菲勒对金钱的看法是：绝不做金钱的奴隶。不但这样，他还把金钱当作自己的奴隶来使唤。每当他在餐厅用完餐的时候，经常会付给服务生 15 美分的小费。可是一天，他在用完餐后不知道为什么只付给服务生 5 美分的小费。服务生见他这次给的小费只是以前的 1/3，便埋怨道：“如果我像你那样富有，绝不会吝惜那 10 美分的。”洛克菲勒不但一点也不生气，而且笑着说：“你知道你为什么一辈子都只能当服务生吗？这就是其中的原因。”

服务生每次都从洛克菲勒手中得到 15 美分的小费，这一次虽然洛克菲勒只给他 5 美分，但如果他不把钱看得非常重的话，仍是一如既往地招待好洛克菲勒先生，或许洛克菲勒会再给他补上那 10 美分。这一次虽然只给他 5 美分，并不代表以后都是 5 美分，而现在他这样毫无礼貌地指责洛克菲勒先生，从这点我们可以想象到，以后洛克菲勒再也不会给他那么多小费了，哪怕只是区区的 5 美分。

在《塔木德》中曾记载了这样一则故事：

一位无神论者来看望拉比。

“您好，拉比！”无神论者说。

“您好。”拉比回礼说。

无神论者拿出一个金币给拉比，拉比二话没说就把金币装进口袋里了。

“您想让我帮您什么忙呢？”拉比问，“也许您的妻子不能够生育，你想让我帮她祈祷。”

“拉比，不是这样的，到现在为止我还是一个人。”无神论者回答。可是他又给了拉比一个金币，拉比仍是二话没说就装进了自己的口袋里。

“但是您总会有一些事情想问我吧，”他说，“您是不是犯下罪行，希望上帝能饶恕您。”

“不是的，拉比，我一直都安分守己，没有做过任何犯法的事。”无神论者再次回答。

他又一次给了拉比一个金币，拉比依旧是一句话没说地把金币装进了自己的口袋里。“是您的生意不好，没有赚到大笔的金钱，希望



我为您祈福吗?”拉比期待地问。

“不是,拉比,我从来没有像今年这样,赚这么多的钱。”无神论者回答。

更让人感觉奇怪的是,他又给了拉比一个金币。

“那您究竟是想让我干什么呢?”拉比迷惑地问。

“什么事都不干,真的是这样的,”无神论者回答,“我只是想看看一个人什么事都不干,只拿钱能维持多长时间?”

“钱就是钱,不是别的什么东西。”拉比回答道,“我拿着钱与拿着一块石头、一张纸的感觉是一样的。”

犹太人认为,金钱来自天堂,是上帝派来人间的特使,它代替上帝说话。他们说,既然是钱,我就可以去赚,我关心的是钱,而不是钱的性质。在他们看来,主观地区分钱的性质,不但浪费时间,而且束缚思想。

《塔木德》中便有这样的表述:金钱是没有臭味的,它是对人类安逸生活的祝福。

但是犹太人却一直没有过上一种安逸的生活。他们不断地在世界上奔跑——寻找财富或者被迫离开。也许正是因为这样,他们才比其他民族更会生存,更会赚钱,也更愿意享受现在的生活。

“金钱无臭味”的犹太商法由此而生。

犹太人在世界各地创办了千千万万家公司,经营着千奇百怪的项目。他们千辛万苦地为公司工作着,为获取高额利润工作着。但是,一旦确认公司的存在再也不能创造利润,他们就会毫不犹豫地舍弃它。或宣布倒闭,或把它卖掉。在这一方面,他们是铁石心肠,从不会感情用事,而是决策果断。

由于他们的目的就是赚钱,所以无论社会主义和资本主义如何对立,他们照样会和这两种主义的信奉者做生意。

哈默便是这种生意观的突出代表。在苏联刚成立时,世界上的资本家们都不敢涉足这个社会主义国家,只有这个美籍犹太人“胆大包天”,与苏联做生意并在苏联发了大财。

金钱无臭味,什么钱都可以赚,这条犹太商法被运用到了极致。



犹太人甚至把神圣的契约也视为商品，因此出现了一批专门倒卖契约的商人。

当然，这种做法并不妨碍他们对契约的尊崇。他们始终牢记自己的先祖“曾与上帝缔结彩虹之约”，极讲信誉，谨遵契约，只是没有把它供奉在神龛里。

倒卖契约的商人有两种经营方式，一种是将别的公司已签订的合同买下来，自己作为一个签约方履行合同，从中赚取利润；第二种方式是把合同倒卖给第三方，从中赚取佣金。

金钱无臭味，这句话实际上是在教育人们创造和积累财富必须巧捕商机，必须妙用手腕。

虽然对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是非常重要的事，然而唯利是图、不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜。几乎所有的犹太人都是合法地赚大钱，而且只要有钱可赚，他们决不会错过。

为了钱，追求钱，犹太商人的人生目标简单直接、清晰明确，这对他们在赚钱上取得成功是极有益处的。

经商使犹太人掌握了大量金钱，但这却又变成他们新的“罪恶之源”，成为他们受到敌视、遭受迫害的另一主因。

对于犹太人来说，未来是难以预料的，反犹迫害不知何时便会发生，只有金钱可以给他们提供某种保护。因此，犹太人和金钱就这样一同走进了一个“魔鬼循环”：为了生存，为了获得金钱这一“保护神”和“护身符”，犹太人必须拼命地挣钱，尽可能多地积累财富；而他们积累财富的手段以及他们的财富本身，却又成为招致他人嫉妒和敌视的原因，最终导致反犹运动的发生。

他们靠钱生存，也因钱而受害。但是，为了生存下去，他们还得不断地去赚钱。在这种机制的作用下，犹太民族逐渐成了一个擅长赚钱和做生意的民族，在生财、理财和积财方面表现出了某种特殊的能力。

犹太小孩从小就与两件事频繁地打交道：一是劳动，二是金钱。小孩每天帮助大人在院子里锄草，能得到 10 美元报酬，早晨起



早拿牛奶,能得到2美元。根据工作量来付酬金,长幼不论,同工同酬。犹太人不论年龄大小,只按劳动能力给钱。

因为犹太人从小就把这些基本概念弄得清清楚楚,这就培养了犹太人的良好习惯:热爱劳动,喜欢金钱。这两者造就了犹太人的成就。

钱,不是别的,只是钱。学习犹太人千百年来的不败经商箴典,首先就要牢记这句话。钱再多也不会十全十美,但没钱却是人生的一大缺憾。



4. 金钱可以让人们生活得更美好

许多持有消极心态的人常说：“金钱是万恶之源。”但是《圣经》上说：“爱钱是万恶之源。”这两句话虽然只有一字之差，却有着很大的差别。

美国作家泰勒·C·希克斯在其所著《职业外赚钱术》中指出，金钱可以使人们在12个方面生活得更美好：（1）物质财富；（2）娱乐；（3）教育；（4）旅游；（5）医疗；（6）退休后的经济保障；（7）朋友；（8）更强的信心；（9）更充分地享受生活；（10）更自由地表达自我；（11）更大成就的实现；（12）更多地从事公益事业的机会。

事实上，人类社会发展的历史证明：金钱对任何社会、任何人都重要的；金钱是有益的，它使人们能够从事许多有意义的活动；个人在创造财富的同时，也在对他人和社会做着贡献。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不能的。我们每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车等等，而这些都需要钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。金钱可用于干坏事，也可以用于干好事。《思考致富》激励了成千上万的读者通过积极的心态去取得财富，《思考致富》中提到了下列一些人：

亨利·福特

威廉·里格莱



托马斯·阿尔瓦·爱迪生

爱德华·菲伦

朱利法斯·罗森瓦尔德

爱德华·包克

安德鲁·卡耐基

这些人建立了一些基金会,直到今天,这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金,基金会拨出的金额专用于慈善、宗教和教育事业。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过了 2 亿美元。

钱多烫手是心病,以一颗平常心去面对它才是正确的选择。



5. 鱼与熊掌不可兼得

“只要安稳地过一辈子就行了，不必赚太多的钱。”假如你的头脑被这种念头占据，你一辈子也赚不了大钱。只有不满足现状，奋发向上，才是赚钱发财的前提。不愿意过单调无意义的生活，想过更充实的生活，这种念头才是引导你奋发向上的最佳动机。

汽车大王福特认为：“一个人若自以为有许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前。”安逸永远都是积聚财富的大敌。只有永远不满于现状，希望自己能为社会创造更多的价值，充分发挥自己的能力，才能保持现状或者更上一层楼。

假如你是一名办公室人员，每天固定上下班，虽然收入稳定，但不免有买房和供子女上学的压力。如果你不满足现有的生活水平，那么你将会想办法使你的收入增加 500 元，甚至 1 万元。只要有这种需要，就会激发强大的动力，你就会通过努力不断实现这些目标。反之，如果你满足于现状，那么你恐怕不能保持现状，因为物价可能上涨，货币可能贬值，意外开销随时都可能出现。

提起日本的索尼公司，恐怕世界各地的人们都觉得非常熟悉。它从最初创立到现在不过数十年的时间，正是索尼公司的创始人盛田昭夫的不断进取、勇于开拓的精神，使它由一个不起眼的小企业一跃成为在世界上居领先地位的知名电子制造公司。

在经营公司伊始，盛田昭夫就把“誓做开拓者”立为信条，并以此作为勉励全体职工的“公司训言”。正是依靠这种精神，他们大力研制开发新产品，不惜钱财购买外国专利。在盛田昭夫担任索



尼公司总经理、总裁后,索尼公司继续以“暂做开拓者”为宗旨,接连不断地推出一代代世界首创的新产品,如台式电子计算机、单枪电子彩色真空管电视机、家用录相机、家用立体组合音响、电子摄影机等。

成功人士应该明白,在人生前进的道路上,最忌讳浅尝辄止,固步自封。因为干事业如同逆水行舟,不进则退。决不可相信自己是完美的,否则,便会走下坡路。

每个人在这个世界上都是独一无二的,再没有另一个你了。因此,你的关于成功的定义也是这个世界上独一无二的,而成功来到你身边的方式,也只能是通过你自己独一无二的观察方式。那些只把自己看作低级雇员,那些从不敢想象自己也能向上升迁的人,他们都几乎“注定”将要永远停留在低级位置上。

“我没有办法让自己在一年内收入增加一倍!”——如果这种想法是你的信念,那么,你的未来将会向你证明这种信念是正确的预言。

就是这样,我们总是根据个人的自我设想来确立自己的目标。因此,对我们来说,失败和成功一样艰难。但反过来想想,这也就是说成功也和失败一样简单。一种新的自我设想会确立一个新的目标,而一个新的目标会导致一种新的人生。

在莎克蒂·格芬女士的力作《幻想真实》中,她这样写道:“幻想真实就是指运用你的想象力来创造出你最想要的东西的一种技术,也就是说幻想出真实,幻想把幻想变为真实。”所有的成功者都在实现他们的梦想之前,极其详细地描画过成功后的自己。无论他们一开始是多么贫困不堪,口袋空空,也不论他们只接受过可怜的一点教育,或者他们曾经接触过的人是多么有限,他们每一个人都曾经进行过成功的自我设想。他们逐渐确信自己必定会取得成功,而人生中发生的事情也给予了他们最好的回答——他们的梦想与自我设想是那么一致,同时,也和他们渴望成功的信心成正比。

因此,我们每个人都应该在自己的自我设想上面多花费一些心思,使自己达到每一天在做每一件事情时都在不断变得越来越好。

在你想要形成一种新的自我设想的时候,一开始你会不可避免地



受到自己旧有的自我设想的影响。只要你坚持不懈，最终你将会形成一个新的自我设想，并且将由此产生新的追求——而这个新的目标将不可避免地改变你的生活方式、生活质量，使你的生活更好、更舒适、更成功。



6. 欲望让你想大做大

相信许多人都做过发大财的梦：一觉起来，自己睡在满是金山银山的屋子里；或者是突然会幸运地得到从天而降的一笔钱，比如自己从未谋面并不知晓的远房亲戚，生无子嗣，去世后，自己成了遗产的惟一继承人……这些梦想有钱的人身上都有一种叫欲望的东西存在，而这种欲望往往会成为努力赚钱的巨大动力，最终使梦想变成现实。

“想得大，你就会做得大。”这是麦当劳创始人雷·克罗克的赚钱理论。欲望是创造的原始动力，欲望也是赚钱的最好助推器。

罗斯是个小女孩，她很想要个属于自己的豪华农场。有一天，老师让学生们把自己的梦想写出来。罗斯写的梦想就是做个农场主，并且还画了一张农场的设计图。老师看了罗斯所写的梦想后，给她打了个不及格，并批评罗斯说：“你不要整天做白日梦，建农场是需要花很多钱的，你年龄这么小，又是个女孩，既没有钱也没有良好的家庭背景，怎么可能实现这个愿望呢？我劝你放弃这个梦想，重写一份吧。”

罗斯却郑重地告诉老师：“即使分数不及格，也不愿意放弃自己的梦想。”她把自己的这个梦想细细地写了下来，并且还确定了不同阶段的目标。虽然看起来这好像不能实现，但是罗斯始终向着她的这个目标一步步地靠近着。多年以后，罗斯经过不懈地努力，终于有了一座属于自己的豪华农场。更有意思的是，当年那位曾经批评过罗斯的老师亲自带着几十名学生来罗斯的农场参观。老师在离开农场之前，惭愧地对罗斯说：“幸亏你有坚强的毅力坚持了自己的梦想。”



上面这个小故事告诉我们，一个人越是有强烈的欲望，她就越有可能获得成功。所以一个想要成功的人，就必须思考自己内心的欲望有多么强烈。对于多数人来说，如何将模糊微弱的“梦想”转变成清晰强烈的“欲望”是相当深奥的一门学问。只要懂得控制自己的思想，你便可以创造出促使自己成就某事、获得人生财富的欲望。心中便会萌生一种力量驱使自己向前推进。

有什么办法能将微弱的“梦想”变成有可能实现的“欲望”，并最终达到梦想成真呢？下面的建议可能会对你有所帮助。

首先要确定你希望达到的具体目标，要想成功必须确定你追求的具体评价标准，例如一年内你的财富要积累到多少，取得什么重要的成果等。

其次你必须经常强化这种“欲望”，来促进自己实现目标。所有的成功都不是偶然得来的，都要尽早投入，打好坚固的基础。目标的实现也是靠一点一滴不断努力得来的，就像房屋是由一砖一瓦堆砌而成。只要能一步步坚持，就可以加速梦想的实现。



7. 生活需要物质强有力的支撑

俗话说：“贫贱夫妻百事哀。”买房没钱，孩子上学没钱，甚至吃饭都没钱，这样的夫妻怎么能够生活得无忧无虑、幸福快乐呢？

物质男女曾经受到过许多人的鄙视和唾弃。但在这个出门就得花钱，不出门就来不了钱的时代，嘴上再鼓吹精神恋爱就未免太虚伪、太不切合实际了。

阿丽高中一位要好的姐妹最近突然离婚了。起初听到这一消息，她还以为这是谁开的一个恶意的玩笑，要知道他们曾经是多么恩爱的一对夫妻，又经历过长达8年的爱情长跑，才得以终成眷属，然而结婚没几年怎么说离就离了呢？可不久之后却又听到了更令人吃惊的消息，那位姐妹很快再婚，不过这次嫁的老公比她大20多岁，据说是做生意的，家里很有钱。

一次聚会中，阿丽再次见到那位姐妹。再婚后的她果然是今时不同于往日，昔日的朴素荡然无存，身上多了些浮华，一举一动之间有了些贵妇人的气派，不过脸上很平和，没有一朝暴富的张扬。从前她们就是无话不谈的好姐妹，当然这次见面也就讲起了她的婚姻。

对于大家对她婚变的种种猜测，她显得很平静。她说爱情不是海市蜃楼，婚姻最是平淡务实。她和原来的老公很相爱，因为相爱才愿相守，可结婚之后现实却是残酷的，她与老公收入都不高，在现实社会里人们的一举一动都需要钱。这种捉襟见肘的生活令他们每日都在算计着柴米油盐中度过，而她老公却又有着不食人间烟火的清高，这样便与现实格格不入，使得他丧失了许多发展的机会。与这样的人生



活在一起想改变现实处境几乎是不可能的，这样日复一日地积累下来导致了他们经常性的争吵。清高的人自是不愿低下他那高傲的头，争吵之后两人三天两头地互不理睬已成为家常便饭，天长日久，他们的感情已所剩无几。这种日子她越过越难过，有段时间她很痛苦，毕竟她还是很爱老公的，选择离开她也有万般不舍，可再这样生活下去，她觉得自己的神经也快崩溃了，终于在一次争吵之后她离开了他。她其实并不想离婚，只想让老公来哄哄她，可一连两个多月老公音信皆无。她终于彻底死了心，她知道老公是无法改变的，而她也无法改变自己，离婚当然也就不可避免了。

离婚后不久她经人介绍认识了现在的老公，有了上一次失败的婚姻，这次她再也不会做梦了。现在的老公虽然年纪大她不少，可有钱并对她很好，说心里话她不爱这个男人，为了生活她只有选择他。女友说到这里声音还很平静，好像在说着一件与她毫不相干的事情，可阿丽知道她是对生活无奈地屈服。

有时候爱情并不等同于婚姻，阿丽的女友在经历婚姻的伤痛之后才明白其中的道理。以前就听说过米面夫妻。曾在网上看到过一则调查：只有老公的收入是太太的2倍的家庭才是最稳定的家庭。社会是现实的，女人也是现实的。

有人可能会抱怨这些物质男女虚荣，可巧妇难为无米之炊这是古亦有之的至理名言。看看昔日的朋友，周边的人们，从前的他们并不比自己强到哪里，可如今自己却远不及他人，这种落差心理当然也会影响到婚姻的稳定，因为人最终还是社会动物。

有钱人与普通人相比，可能有更多的浪漫情调，而普通人却是最实际的，从为人儿女到为人父母，他们终日在为生活奔忙着。年少时总有天真的幻想，希望自己未来的另一半能携手与自己共赴前程，可结婚之后却发现远不是自己所想当然也就失望之极。而为人父母后，当然希望自己的孩子有最好的教育，过最好的日子，可没有钱讲什么都是白讲，这也就应了所说的那句，话贫贱夫妻百事哀。

贫贱不一定悲哀，但生活悲哀的很多原因都是因为贫贱。精神生活不可缺，但精神生活还需物质来帮其实现和完成。



8. 财富和名望不再仅仅源自于学历

无需多说,我们每一个人都知道,在知识经济的时代,知识几乎等同于财富。但是在现实生活中,我们看到两者常常并不完全契合。几乎每一个能把语言变成文字的人,都会把教育作为划分人群类别的一种重要方式。不过我们却看到太多的实例,有许多的富人并没有上过大学或者只是上了一半,但他们却成为世界顶尖的知识英雄。

古人云:“书中自有颜如玉,书中自有黄金屋。”于是自隋朝以来,有志有识之士都投入到了浩浩荡荡的十年寒窗大军中,只等金榜题名,名利双收。当今宽松的社会环境和多元的生存进取方式已经打破了这个游戏规则:财富和名望不再仅仅源自于学历了。

据有关部门一次对中国15个省市富人调查的结果显示:受教育程度硕士及以上者为310人,占3.1%;大学本科2420人,占24.6%;大学专科2503人,占25.4%;高中2230人,占22.6%;初中1201人,占12.2%;中专1026人,占10.4%;小学172人,占1.7%。

从调查结果来看,中国的富人受教育程度集中在中学、大专、本科上,平均值在大专水平,本科学历的富人中以年轻人人居多。在早期创业时,外部环境变化大、机会较多,在这种经营环境中,低文化层次的人更容易适应,因为他们没有精神负担、思维敏捷且更具冒险性,所以这些人在资本原始积累阶段更容易获取财富。

对于过早进入社会打拼的青年人来说,由于社会阅历丰富,人情世故老练,因此他们的管理水平其实已大大超过刚开始创业的本科生们,比高学历的年轻老板实际水平也未遑多让。富人的言行方式是他



们有别于常人、获得财富、最终取得成功的重要基础。你若想跻身富人行列，就要对他们的思考方式、行为方式、性格塑造等多方面进行详细了解，与自己比较后，取长补短，为自己创业打下良好基础。富人绝大多数看起来确实没有过人之处。相反，他们在对自己的看法方面，往往有某些自卑感。这些白手起家的百万、千万甚至亿万富翁怎么会那么普通呢？在他们刚刚开始他们的人生之路时，老师、父母等等诸如此类的权威人物告诉过他们：“你不是天才。”甚至是：“你不是人才。”

在著名富豪罗伯特·斯腾伯格所著的《成功智力》一书的前言中，他这样写道：

我在耶鲁大学谋得了一个终身教授的职业。我得过许多奖，发表过600多篇论文，出版过许多著作，并获得1000万美元的科研经费。我是美国艺术与科学院的院士，并被列入《美国名人传》……也许我在生活中最大的运气就是失败。当我还是个孩子的时候，我在智商测试中表现得一塌糊涂。那为什么说这是运气呢？因为我在小学时就知道，如果我会成功，那将不是由于我的智商……正如无数智力测试的低分并不能妨碍成功，高学历、高智商也不能保证就会成功。

斯腾伯格与大多数富人一样，他们在刚刚开始人生之路时，或在学生时代，都可能由于天分上的缺陷遭人冷眼，受人冷遇。但他们都以超人的努力以及最终获得的超人业绩对所谓的智力天才做出了回应。斯腾伯格还因此提出衡量各种智能的标准。他把他的书献给他四年级的老师。这位老师不很在意智商测试的分数，他一直鼓励着小斯腾伯格，而斯腾伯格也一直不负所望。他以优异成绩毕业于耶鲁大学，并获文学学士学位，然后又在斯坦福大学获得哲学博士学位。

比尔·盖茨的惟一对手——“甲骨文”公司CEO拉里·埃里森在耶鲁大学2000届毕业典礼上有过一段十分偏激的演讲，让人大开眼界：

“我，埃里森，这个行星上第二富有的人，是个退学生，而你不是。因为比尔·盖茨，这个行星上最富有的人——就目前而言——他也是个退学生，而你不是。因为艾伦·保罗，这个行星上第三富有的人，也退



了学,而你没有。再来一点证据吧,因为戴尔,这个行星上第九富有的人——他的排位还在不断上升,也是个退学生,而你不是……”

埃里森大肆散布他的“退学”论——“因为你没辍学,所以你永远不会成为世界上最富有的人。”当然他针对的并不是教育本身,而是教育体制,尽管他演讲的结果是被耶鲁大学的保安强行带离了演讲台,可是他的演讲中还是有一句话触及到了实质:

“你们已经吸收了太多东西,以为自己懂得太多。你们再也不是19岁了。你们有了‘内置’的帽子,哦,我指的可不是你们脑袋上的学位帽。”

知识本身确实是一笔庞大无比的财富,之所以有很多人不能将其转化为真正的财富,只是因为掌握知识的人没有很好地运用它。

犹如布兰德所说:“有许多人孜孜以求地为了获取知识,最终成为了一个受过教育的傻瓜。”

这样的人在我们的生活中并不少见,他们思考起问题来教条刻板,不知如何把他们的知识运用于实际生活中。更可怕的是,他们的知识常常会用于对成功者的评头品足。获得越来越多的知识是他们生活中惟一的兴趣,但却从来没有找到一种方式运用知识,把知识变为获取成功的手段让自己和家庭从中受益。

如此之多的富人并没有在一般的教育体系(即正常的教育渠道)中受到所谓正式的教育,但他们却同样掌握了符合自己天赋的一门甚至多门专业知识——自己将要有有所成就的那个领域的特殊知识。

事实上,所有的富人都懂得这样一条道理:财富并不与学历成正比,学历只能作为参考时存在才有意义。这种观念无疑是他们所拥有的最大“财富”。

当然,我们并不是说让你做个文盲,然后趁早在社会上闯荡,而是告诉那些由于种种原因没能受到良好教育的人们,财富不等同于学历,财富的大门是向所有人敞开的。



9. 财富是生活幸福的基础和保障

钱买不来睡眠，但至少可以给你带来一张舒适的大床；
钱买不来健康，但至少可以在你病痛时，不会因为交不起费用而被医院拒之门外。财富是一切生活幸福的基础和保障。

有一个流传已久的故事。

一个迟暮之年的百万富翁，在冬日的暖阳中散步，这时他碰到一个流浪汉在墙根处晒太阳，他问流浪汉：“你为什么不去工作？”

流浪汉答：“为什么要工作？”

“你可以挣钱呀。”

“挣钱做什么？”

“挣钱可以住大房子，可以享受美味佳肴，可以和一家人享受天伦之乐。”

“然后呢？”

“当你老了，可以衣食无忧，像我一样，每天散散步，晒晒太阳。”

“难道我现在没有在晒太阳吗？”

不可否认，幸福很多时候与穷富并没有必然的联系。但就这一个故事来说，只在一个特定的氛围之中展开叙事，它恰恰选择了流浪汉最明媚的生活片断，并且赋予它哲理和诗意。这样一来，流浪汉的生活不仅不可悲，反而还令人羡慕了。

但如果富翁反过来问他，难道晒太阳就是生活的全部吗？太阳落山以后你怎么办呢？流浪汉又如何回答？

别再自欺欺人了，除了圣人和哲人能安贫乐道，能在贫穷中享受



幸福外,常人又有几个甘受贫穷的折磨?“知足者常乐”,这是国人较为崇尚的一种观念,以此作为精神境界。如果确实能随遇而安,那也未尝不是好事,但如果想得到而得不到,只好龟缩在角落里,喃喃自语着“知足常乐”,那就是一种逃避,一种懦夫的行为了。

穷人只有正视自己的穷,才能找到摆脱现状的办法。毕竟我们都是生活在现实中的人,我们大多数人的幸福常常得与财富扯上关系。



10. 在心中摆正赚钱的性质

世上只有持久的生意，没有持久的暴利。与其求横财，不如细水长流，积小成多。老老实实做生意，天天有薄利，日久天长，最终也可以成为商界巨子。所以古人说，“生意如牛涎”。做生意就要像牛一样垂涎三尺，又细又长，拖之不断。只要生意不断线，利润少也没关系，比起要么暴发，要么一败涂地，不如要可靠多少倍。

想靠赌博大发横财或一本万利之人，结果只有一个：梦想破灭。因为走进赌场的赢家只有一个，那就是庄家。所以赌客都只会赔得多赚得少。赚钱也一样，细水常流是正理，梦想暴发梦常灭。

有首歌名叫：别拿青春赌明天。我们也说：别拿金钱赌未来。

百富勤曾经是香港金融市场里叱咤风云的明星级证券行，但是在亚洲金融风暴中宣告清盘，仅仅 10 年，百富勤从无到有，又从有到无。它的成功和失败的经验，到底能带给人们多少启发呢？

百富勤的创办人是杜辉廉和梁伯韬，他们都是香港证券业里屈指可数的精英分子。1987 年的股灾之后，香港的股票市场一片狼藉，就在这个时候，杜辉廉和梁伯韬两人开办了百富勤国际公司。

在天时、地利、人和的配合下，百富勤就像一只展翅的雄鹰，以“快、狠、准”的经营作风，抓住每一个可以实现丰厚利润回报的机会，勇于开拓。所以在短短的 10 年间，百富勤就由一间 3 亿港元的小经纪行发展到总资产 240 亿港元的跨国集团公司，被认为是股市的神话。

百富勤的投资项目非常广泛，覆盖的地区也很广，主要的业务包



括股票产品、定息债券、直接投资、资金管理、物业投资及发展和投资买卖等等,也就是说只要是高利润回报的业务,百富勤都是满怀兴趣地加入。

从1993年开始,随着亚洲经济的发展,急需大量的资金,世界各地的资金源源不断地流入亚洲市场。百富勤就抓住这次大好机会全力发展证券业务,在1994年成立定息工具部门,主要为亚洲企业以亚洲货币发行债券集资。该部门的发展以超乎想象的速度发展,先后参与了6个国家的3项发行债券活动,涉及债券总额达到150亿美元。

百富勤的发展表面上看来一帆风顺,其实投资风险一直伴随在它身边,只不过百富勤成功得太快,它忘记了投资的要诀——“分散风险”,导致它的投资金额过大,而且忽略了亚洲市场的风险,孤注一掷地把资金投入亚洲,没有分散资金投资到其他市场,导致了以后的失败。

导致百富勤全军覆没的失误是印度尼西亚投资业务。由于百富勤的投机心理太强,越高风险的业务就越投入得多,所以在印度尼西亚和韩国的投资过大,将近6亿美元,相当于总投资的25%~30%。它忽视了汇率的风险,也没有考虑到自己的实力对风险的承担能力。

很快,因为印尼盾和韩元大幅贬值,百富勤的投资产生了重大的损失,尤其是定息债券(这些债券以有关国家货币计算价值)损失惊人,账面损失高达10亿美元,约77亿港元,加上其他部门的亏损,总损失达100多亿港元。

在沉重的打击下,百富勤终于支撑不住,宣告清盘。它的成功在于选择了许多投资机会,所以得以发展;它的失败则在于其投机心理太强,以孤注一掷的方法进行要么大富、要么就大败的自杀般的经营。

这样财雄势大的成功企业就因为投机心过重,孤注一掷地去赌明天而导致了最终的失败。同样的道理,对于富人来说,做什么事更是要量力而行,谨慎而行。绝不能像赌博一样,把成败押注在一个项目上,不成功便成仁,那样就会背负太大的风险。投资做生意,一定要先考虑本身的财政情况,不要盲目地追求高回报的投资项目,因为风



险是隐藏在利润背后的，随时都会跳出来逞凶，如果缺乏足够的周转资金就会像被人掐着脖子一样，喘不过气来。

这就好比股市的那些股民，很多人怀着赌博心理，一看到哪个股票升得快就全力跟进，用尽所有资金购买该股，却不知股价达到顶点的时候像跳水一样下跌，这些投机的股民往往损失最为严重，而且没有资金回笼，拉低成本，最后只有眼睁睁地看着别人买到了便宜货赚大把的钱。

相反，那些谨慎稳重的股行高手，在买股前往往首先考虑这些股票的风险，然后再考虑自己的资本，作出适当的投资决策。比如说购买一只股票，自己手头上有10万元，那么只投入5万元，然后视涨跌情况再用余下资金追仓，绝对不会犯孤注一掷的毛病，这样万一有风险的时候他们也有足够的资金周转，很快就可以翻身。

赚钱的惟一捷径就是：没有捷径。老老实实做人，踏踏实实赚钱，才是想致富者最应该做的。“天道酬勤”，而不是“天道酬赌”，投机取巧者永远只会偷鸡不成反蚀把米。



II. 管住盛钱的匣子

“抓好接钱的耙子，管住盛钱的匣子。”这句俗语就讲既要会生财，又要会用财。生财、聚财、用财是富人的三大关键。善于经营，则财源广进。但如果不会理财，“盛钱的匣子”四面都是洞，恐怕赢利再高，也架不住“跑、冒、滴、漏”。所以，有钱人既要懂得生财、聚财，又要会用财。

即使你拥有数以亿计的财产，节约也是非常必要的。因为不管赚多少钱，浪费都会造成一些不可挽回的损失。因为浪费往往意味着企业管理马虎大意、不负责任和一个松散无效率的团队。

有钱人几乎没有一个是不善于理财和节约的，他们节约的能力和他们的赚钱能力一样令人惊叹。

美国富人鲍洛奇的一个绝招是：检查垃圾桶。他认为企业的收益是在垃圾桶中找出来的。

在鲍洛奇这样不断地督察下，公司里的每个员工都自觉地以最少的材料来生产出最大量的产品。在企业的损耗上少花钱，就可以有更多的资金投入销售，其间的收获往往会对企业的利润产生决定性影响。

所有这些，都表现出了鲍洛奇对事业所持的那种一丝不苟的敬业态度。鲍洛奇比谁都懂得，不从小处着手是难以干成一番事业的。

可见，理财是有钱人必须懂得和注重的能力，这样他们才会取得好的经营效益，因为他们深深地懂得，只知经营，不懂理财，最终会使自己一败涂地，血本无归。

理财之道，应力求节约，争取使人、财、物的消耗达到最低限



度，让每一种费用支出都发挥出应有的作用。富人落实勤俭节约的精神，容易给人“吝啬”、“小气”、“守财奴”的印象。但正是这种“小气”意识和行为，成为他们走向成功所不可缺少的重要因素。世界上不少亿万富翁是靠“小气”起家逐渐拥有亿万财富，也正是依靠“小气”使他们的企业达到称雄市场的地位的。

难能可贵的是，一些超级富豪更是把节俭当作传家宝，严格要求子孙艰苦奋斗。美国地产商欧文·安德森，住在比华利山舒适的豪华别墅中，为了让孩子尝一尝穷苦的滋味，使其知道钱财来之不易，他让儿子搬到洛杉矶中心附近停泊的一辆二手车上栖身。他说：“我不希望自己的儿子像那些被宠坏的富家子弟一样。我告诉他们，如果他们想继承父业，他们必须证明自己的谋生能力，所以我要他们像穷人一样生活，知道每一分钱的价值。”小欧文刚从牛津大学毕业回来，原想着可以接手父亲庞大的地产王国了，但是，父亲却对他说：“是让你在社会大学里学点东西的时候了。许多住在比华利山的富豪子弟根本不知艰苦为何物，以为人人都像他们一样，穿订做的衣服，驾着豪华轿车，花钱如流水，比那些没钱的人高一等。我不想我的孩子也是这样。总有一天你会感谢我的。”然后，小欧文就“被迫”搬到那辆“移动”住宅上栖息去了。

毫不夸张地说，正是这种精打细算、厉行节约的作风，使这些精英们创造出了令人难以置信的奇迹。这也正是他们之所以能成为人上人的原因。

许多人赚到的钱都比梦想中的还多，可是他们在财政上的压力却远比过去更大。怎么会这样呢？很简单：大部分人赚到更多的钱以后便花得更多。他们买更大的房子和更高级的汽车，他们去度更豪华的假期，穿戴更昂贵的服饰，出入更精致的餐厅……他们花钱、不断地花钱。

赚钱易，守业难。赚得越多，想得到的东西也越多。物质欲望的问题源于贪得无厌。记住，更多未必会更好。有句话说得好：注意节约，可以“省”出一个企业。



12. 思维因时代变化而变化

很多贫穷者总是抱有这样的想法,那就是只有世界上的天才人物才会有好主意。好主意,来自于心态而不是天分。一个善赚钱者肯定是一个思维活跃并具有创造力的人,他的一切行动都听任思维调遣,而他的思维总是追随着时代观念的改变而改变。

据说,世界上最伟大的发明家之一托马斯·爱迪生的一些杰出的发明,就是在思考一些失败的发明时,想给这个失败的发明找一个额外用途的情况下诞生的。

20世纪70年代,香港经历经济大萧条,叶耀东所在公司裁员人数超过2/3,但老板仍然给他涨工资;80年代他在香港股市中投入10多万元,4年后,以炒股得到的100万元开始创业,1995年上市后套现得2亿多元,成为名副其实的亿万富翁。他很自豪地说,从一个勤奋的打工仔,到股市中收获第一桶金,到投身自己完全不了解的钟表业,一路成为亚洲数一数二的钟表制造厂商,所有财富都是凭自己的才智赚回来的。

任何一个善赚钱、名利双收的成功人士的一生都会经历从年轻到成熟,从贫穷到富有的阶段,叶耀东也不是生来就是一个大富豪。最初在一个美资企业打工的时候,这个年轻人最让日后的自己引以为豪的就是“我永远都是走在老板的要求之前”。

年轻时的叶耀东从来不需要老板告诉他要做什么,这个喜欢思考的年轻人总是主动地解决问题、寻找主意,包括技术的、人员的,分内的、分外的。叶耀东所在的半导体公司有一个电镀部门,有一年,



新调到这个部门当高级主管的叶耀东发现部门在生产二极管的时候，引线的镀锡检验第一次总是 100% 不合格，每次都要返工。尽管叶耀东当时并不负责技术，本身对化学也毫无研究，但是他却奇怪，为什么大家都对这个明显有问题的问题无动于衷呢？下班后他直奔书店买来了相关的书籍研究起来。晚上，他拿掉领带，卷起衬衫袖子，和工人一起工作，探讨如何解决这个问题。开始几天，甚至工作到凌晨两三点才罢手，这时候已经坐不到公车回家了。为了不想第二天下属看到自己在办公室睡觉，清早叶耀东跑到附近公园长椅上睡了 2 个小时，又回到公司上班。

在叶耀东的心里，坚持自己是很重要的，有时候，坚持自己就是表现在一些细枝末节上。俗话说“没有规矩不成方圆”，这句话在叶耀东身上，无疑有着很贴切的表现。就这样，3 个月后，叶耀东把原来 120% 的不合格率变成了 100% 的合格率。何来那 120% 呢？原来是初次检验 100% 不合格加上了第二次的 20% 不合格。

很多上班族都会有这样的想法，觉得在上班的时间多做事情就是便宜了老板，可是叶耀东却不这样认为。在他看来，上班就是一个锻炼自己的机会，多做就可以多获得一份经验。混日子浪费的不是老板的时间，而是自己的时间。当你用你的主意解决了一个问题之后，以后就可以解决 10 个问题；但是如果一个问题不去解决，那么永远有一个障碍摆在你面前。“所以，别人做 10 年，不如我做 3 个月。”叶耀东对此颇为自负。

观念也是一笔财富，尤其是先进的观念，有了紧随时代甚至超越时代的观念，何愁赚不来钱呢？



第三章

创业就是理财,有业才有财

就业、择业、创业、守业，有业才有财，创业的过程就是一个理财的过程。大业也好，小业也罢，都是经营者的心血和汗水，理好了这笔财，在某种程度上来说，也就实现了人生价值。

第二章

植物生态学 环境生态学

1. 先就业再创业

创业是一个创新的过程。如果创业者有较好的基础,这些基础包括知识、经验、理念、品格、经济基础、人际关系等,加之创业前的充分准备,则在创业过程中遇到困难,解决起来可能相对容易一些。因此,先就业再创业,先打工后创业,先模仿积累知识与经验而后再创业,这样的创业相对要容易一些。

这是一个记者辞职“下海”种果树、卖水果创业成功的例子。

刘丽贞,江西赣州人,原来是在广州专做经济报道的记者。1996年赣州市政府到广州市举办招商会,在后来的推介会上让她有了放弃当记者的想法。因为广州市是全国闻名的水果消费大城市,而赣州的红土地又非常适宜脐橙的生长,另外赣州的荒地资源丰富,劳动力也便宜,赣州和广州两地相距仅400多公里,这些信息引起了刘丽贞的兴趣。当记者的职业敏感让她感觉到里面蕴涵着商机,使她产生了转行创业的想法。

1996年11月,刘丽贞在反复考查了赣州的资源和广州的市场之后,辞去了记者的工作,找她做记者时认识的一些朋友,筹集了300万元资金,瞒着家人在广州注册了一家科技公司。然后她赶回赣州,和赣州市政府签定了租赁1000亩荒山60年的合同。根据合同,当地政府为刘丽贞免除了前5年的租金。一开始刘丽贞从引种新奇士橙树苗起步。

1999年,种植了两万多棵的脐橙基地已经满眼绿色了,只在等待结果收获的季节,但谁也没有想到,这年的冬天赣州地区遭遇了一场



百年不遇的霜灾。这场霜冻让刘丽贞的希望第一次遭到巨大的打击，基地里的脐橙树只剩下了 2000 多棵。多方分析原因，并征询了专家意见，原来根源是果树品种单一，造成了大损失。为了避免遭受同样的风险，2000 年春，刘丽贞除保留了存活的脐橙果树之外，又新引进种植了水蜜桃、柚子和布朗李各 200 亩，剩下的土地种上了其他十几种水果。

“No pains, No gains”；种瓜得瓜，种豆得豆；一份耕耘，一份收获。果树开始结果了。从 5 月份开始就有水蜜桃，6 月份有布朗李，9 月份摘蜜柚，10 月份有沙田柚，到 11 月份采摘脐橙，一年四季几乎都有水果采摘、上市。到 2003 年，刘丽贞的水果生产基地就不断有水果送往广州，进入销售市场。

刘丽贞利用当记者时结交的朋友，又结识了许多新朋友，有高级农艺师、农业大学的教授、水果专家、市场部门的经理，不久刘丽贞的水果从布朗李到脐橙，拿到了广州市最大的水果批发市场的人场证。仅 2003 年那一年，刘丽贞往广州送布朗李就卖了 100 多万元。广州水果销售市场尽管竞争十分激烈，尤其价格上，但刘丽贞走的是基地自产、品质优良、大宗批发、价格便宜的销售思路，因此她把握住了在广州上市水果的主动权。更令人高兴的是，刘丽贞生产的脐橙口感超过了进口橙子，2003 年底在广州市被评上柑桔类惟一的一个名优农产品奖。同时，这也一下子使江西的脐橙名声远扬。

又经过不断地开拓市场，刘丽贞的水果到 2005 年上半年从批发市场又上架卖到了广州市大小 30 多家超市。由于进入超市的水果在保鲜上实现了商品化加工，因此增加了水果的附加值，商品化处理后的水果每斤又可多卖 1 元钱。如今记者出身的刘丽贞已经创业成功了，既是一名果树种植专家，一名水果销售专家，又是一名企业家。下一个目标，刘丽贞正在筹划水果出口生意，她想让自己的水果销售走出国门，占领国际市场！

全国花生大王，创出天津吊炉花生，品牌芥末花生、蕃茄花生而闻名全国的王凤军，原本是银行职工，2001 年辞职与儿时的伙伴赵国立一起合伙创业，创出了一个全国第一的花生炒货的品牌。



上海市有一家服务信誉很好的办公自动化设备公司,老板是合肥工业大学毕业生。大学刚毕业那几年在一家台湾老板开办的办公自动化设备公司打工,业务熟练后,自己创业另立山头,成立了自己的公司,吸纳了五六十位职工就业。2002年末,原来一起创办公司的二号老板又退出了,自己创业另立山头,又新开了一家办公自动化设备公司,同样也吸纳了几十位职工就业。事业是发展的,市场也会越做越大。“创业”也是可以“传染”,可以“繁殖”的。

农村青年去东部地区、去发达地区、去城市打工,学到知识、技术、思路,而后回乡、回家创业成功的例子更是不计其数。安徽无为县高沟镇农民高养根曾在上海光明乳业公司干过10多年,熟知养殖技术与销售之后,“翹硬羽丰”的高养根决定回乡自主创业。2000年,他在大学毕业的儿子高超的辅导下“圈地引种”开办起乳业公司。如今拥有近700头奶牛,年产鲜奶近万吨。短短的5年里,硬是把“超飞乳品有限公司”做上了规模,跨入了安徽省四大奶牛规模养殖企业。目前,总投资6820万元的“国家星火计划”奶牛胚胎移植项目已经落户“超飞乳品有限公司”,正在启动。到时候,高养根的公司可实现年奶牛养殖规模2000头,产鲜奶4万吨。还有无为县农村姑娘邓立翠,1980年她16岁初中毕业,就加入到无为第一批家庭保姆的行列,进北京当起了小保姆。但是邓立翠并不知足,1983年她又到上海一家畜牧场学习养殖技术。学成后邓立翠回家乡办起了鸭鹅养殖场。如今,邓立翠早已成为当地远近闻名、年产值1000多万元的“无为三缘养殖实业有限公司”的总经理。

一句话,先就业再创业,先打工后创业,先模仿积累知识与经验而后再创业,这样的创业取得成功相对要容易。



2. 南瓜致富， 将常见的东西改造或金饽饽

能开发出新东西固然很厉害，能把手头看似不值钱的日常常见品改造成金饽饽，更不容易。张宝卫就是给南瓜披上“金衣”的那个人。

张宝卫 1986 年从河北农村来广州闯荡，一直在水果批发市场做生意。1999 年 5 月的一天，张宝卫在朋友处见到一种奇特的白色南瓜种子，并得知种出的小南瓜将变得五颜六色，且奇形怪状，样子非常可爱。目前中国还没有这种瓜，因为尚属新鲜事物，很多人怕种植有风险不愿购买这种瓜的种子。但张宝卫认为，这种离开瓜藤后仍可以存放半年至一年的、供人观赏的小南瓜，应该很有市场前景。

经过一番打探，张宝卫发现，观赏小南瓜有几十种造型，每类造型都有不同的种子。为了使得品种齐全，他以每粒 1 元的价格引进了 30 多个品种、5 万粒种子。他找到广东阳江的一个种植基地，签下了 40 亩小南瓜的代种合同。经过精心养护，不久瓜藤上如愿结出了小小的果实。随着果实渐渐长大，其外貌果然奇形怪状，有的长得像天鹅，有的长得像鸳鸯，有的长得像小话筒……

不料，就在采摘上市的前一周，一阵台风袭击了他的瓜棚，小南瓜全部毁于一旦。张宝卫拿出 20 万元积蓄，重建了种植大棚，并再次引进了 5 万粒南瓜种子。2002 年春，张宝卫终于品尝到了收获的喜悦。随后，张宝卫在工艺品市场租了一个门店，把目光瞄准了购买家居装饰品的人群，小南瓜定价为每个 5~10 元。4 个月时间，数万个小南瓜销售一空，他赚到了 70 多万元。



小南瓜卖得好,肯定有很多人要跟风,张宝卫决定减量寻求新品种。经考察,张宝卫发现有一种美国产的巨型南瓜,最大可以长到150公斤,售价高达几百元,在国外十分风行。张宝卫决定将主要精力放在巨型南瓜的开发上。

张宝卫的巨型南瓜试种并不顺利。因为大南瓜重量很大,不像小南瓜能够吊挂在藤上生长,当南瓜长到一定大时,就会坠压到地面,使得其底部成了平的,变成了半圆南瓜。张宝卫经过研究,终于找到了解决办法:在南瓜长到1~2公斤的时候,用绳子从瓜蒂处将瓜绑住,让瓜悬地10~20公分,直到长到重5公斤左右的时候,才将绳子松开,把瓜慢慢地放下来,瓜就会按照希望的形状生长了。

经过几次种植实验,2002年底,张宝卫的巨型南瓜成熟了,他把单价定在400~600元之间。这一次,他带着南瓜上了酒店,巨型南瓜一时成了酒店吸引顾客的招牌,首批1000个很快全部售出,卖了50多万元。

为了使产品更具特色,张宝卫决定在南瓜上刺字。经过近两年的实验,2004年10月,张宝卫终于获得了成功,并为“果实刺字法”申请了专利。这种根据客人不同需求刺刻各种文字和图案的巨型南瓜一经推出,立即得到市场的追捧,特别是在寿宴、喜宴上。酒店纷纷前来订购,一些旅游用品销售商也闻风而动。刺字南瓜成了礼品热点,价格由每个500元升到2000元,最贵卖到8000元一个。

2004年10月28日,张宝卫参加了“SFT2004中国(深圳)国际水果及技术展览会”,3天接下了上百万元的订单。2004年11月28日,张宝卫又参加了浙江省农博会,他的南瓜再一次引起轰动。一位英国客商被一辆用南瓜做成的马车吸引,惊叹:“我的天!世界上还真有南瓜做成的马车!”他表示愿意将张宝卫的南瓜生意拓展到英国。

目前,张宝卫的南瓜在国内10多个省份已经拥有了较为稳定的销售市场,业务还拓展到新加坡、马来西亚和泰国等国家,其资产已达到300万元,成为闻名国内外的“南瓜大王”,成为与众不同的创业“南瓜富翁”了!



3. 脚踏实地的努力成就王永江

作为新时代的大学生，如何克服自己眼高手低、纸上谈兵的“陋习”是很重要的。创业不是一句空话，它需要的也不仅仅是头脑，而王永江无疑为无数寻求出路的年轻人树立了个很好的榜样。

故事的主人公叫王永江，他现在拥有一间手工皮革饰品工厂、一间自有品牌专卖店和几家加盟代理店。王永江投资生产手工皮革饰品可以追溯到他的大学时代，那时他还在成都某高校的设计专业学习。

当时，王永江从皮革市场上花 100 元钱买了一张牛皮，用这块牛皮做了两个挎包，因为设计新颖，周围的同学就以每个 58 元的价格买了下来。王永江又用剩下的边角料做了两个小钱包，以每个 30 元的价格出手。就这样，他的第一笔生意赚了 76 元。王永江还为自己的产品取了个活泼的名字叫 sunny（阳光），但当他去工商局注册时，却被告知这个名字已经被一家服装厂注册了。

2002 年王永江大学毕业，被成都一家设计公司聘用。工作一两个月后，他意识到自己的兴趣并不在工作上，一直干下去会束缚自己的才能，大学期间的那些制作皮革饰品的专长也会荒废，他决心辞职，靠自己制作手工皮革饰品的技术到深圳创业。2003 年 8 月 1 日，王永江卖掉了自己刚买的新电脑，怀揣着 1 万多块钱来到深圳。

王永江跑遍深圳的皮革饰品市场后，惊喜地发现，在深圳市场上销售的皮包几乎都是外地生产的，而且并非纯手工制作。王永江认为，深圳这个城市对新事物的接受程度较高，年轻人追求时尚和品位，手工皮革饰品肯定大有商机。



在市场调研中,王永江还结识了一些在深圳专门做皮革生意的行家。他们对王永江所制作的手工皮革制品很感兴趣,并提出订货。王永江花3000元订购了牛皮和一些制作工具,动手缝制了30多个精美的手工皮包。在朋友的建议下,他给自己的产品起名为“草人部落”。王永江的第一批货卖得很好,钱赚到了,产品也渐渐打开了销路,然而当他去注册商标时才知道,“草人部落”已被他的一个销售商家抢注。

两次商标被抢注,王永江只好重新设计品牌名称。2004年3月,王永江注册了“牧马屯”商标,建起了自己的手工皮革饰品工厂,开始真正的创业之路。随着产品知名度的上升,不少外地商家也直接找他订货。工厂刚起步时,王永江的商品每件只有20%的利润,靠这两成利润不可能有更大的发展。

2005年1月,王永江有了开品牌专卖店的想法。他选择了深圳东门白马服装城,这一带聚集了不少香港人,有一定消费能力又追求个性的深圳本地人也是这里的常客。他的专卖店平均每天的营业额都在1000元,节假日生意额更是成倍上涨。

专卖店的生意越来越好,王永江开始着手发展加盟店。目前他在重庆、广西已经有了两家加盟店,不少台湾的商家也慕名到他这里订货。王永江算了一笔账,一个成本80元的牛皮钱包,批发给商家的价格是100元,而摆在专卖店零售则可以卖250元左右。一个月下来,零售和批发的销售总额能达到7万~8万元,月利润3万元左右。

作为一名大学毕业生,他的创业心得是:

第一,要先积累经验。大学生长期呆在校园,对社会缺乏了解,特别在市场开拓、企业运营上,很容易陷入眼高手低、纸上谈兵的误区。因此,在创业前要做好充分准备。

第二,要有一定的启动资金。没有资金,再好的创意也难以转化为现实的生产力。因此,大学生在创业时,要根据“财力”选择投资项目。

第三,要有一门技术。用智力换资本,这是大学生创业的特色之路。

第四,大学生虽然可能在技术上出类拔萃,但对理财、营销、公关、管理却不太在行。创业者要想获得成功,必须技术、经营两手抓。



4. 不怕吃苦的“女虫王”

湖南省安化有一位赫赫有名的“女虫王”，她叫郎颖菲，靠养黄粉虫艰苦创业，如今她养的“害虫”已经超过了几百吨，家产数百万元，早已成为养虫大老板。“财富无处不在，行动成就梦想”的创业理念，又一次激励着无数的创业者。

郎颖菲，30岁，以前她以养蛇为主，她的蛇厂曾经是湖南省境内一座有技术影响力的养殖基地。2003年那场“非典”之后，因为说SARS病毒来源于野生动物，考虑到事业的发展，她决定转产。养蛇基地里大批的养殖蛇被宰杀，门庭若市的蛇基地一下子变得寂静。那年的初夏，郎颖菲心急如火，燥热不安，她必须寻找新的项目，开始新的创业，否则公司无法正常运转。整个6月、7月，郎颖菲考查了30多个项目，最后她看中了中国林蛙。她请辽宁的专家过来实地考察和论证后，结果让人失望。因为当地的沙土和气候等原因，并不适合林蛙的生长。看着别人养殖场里一只只林蛙马上就可以变成钱，郎颖菲急切渴望尽快找到适合自己的项目。恰巧，此时郎颖菲发现林蛙的主要饲料是黄粉虫，她眼睛一亮，既然中国林蛙的效益这么好，黄粉虫的需求量一定大，养黄粉虫应该是一个不错的项目。通过进一步市场调查，郎颖菲决定开始黄粉虫养殖这个项目。

黄粉虫又叫面包虫，原产于南美洲。我国养殖黄粉虫最早是由北京从前苏联引进驯养的。因其营养成分高，被誉为“蛋白质饲料库”，是饲养珍禽、鸟类和水生物的理想饲料。

郎颖菲四处打听虫源，很快就联系到山东的一家种虫培育基地，急性子的她第二天就带上10多万元钱来到山东购买种虫。在种虫运



输的路上,天不作美,暴雨如注,汽车水箱漏水,高速公路上没有地方修车,每到一个能够停车接水的地方,用矿泉水瓶去下面装水再灌到水箱里,等下了高速公路才找到修车的地方,当时她的鞋子、身上的衣服全被水浸透了。车到湖南后,下车查看种虫,由于长时间密不透风,2000斤种虫全部憋死了。郎颖菲止不住大哭一场。重新创业,新上项目如此之难!仅这一次郎颖菲的直接损失就达12万元。

已经负债的郎颖菲“野心不死”,几天后又怀揣借款重返山东购买种虫。这回吸取了上次的教训,注意车内通风,种虫顺利地运到湖南。

新的困难仍然是一个接一个不断地出来了。2000斤种虫自己只有能力养一小部分,其余的想到要找当地村民代养,开始时是老百姓认为养黄粉虫不赚钱,后来又因养殖技术不过关,回收的虫子有死虫、有杂质,收虫子时要与养殖户打嘴仗,这些都是原来未预计到的。原来推广黄粉虫的养殖也这么难。再后来又为黄粉虫销售犯了愁。一段时间,贴广告,上门推销,能想到的办法都试过了,虫子还是卖不出去,郎颖菲曾经一筹莫展。

后来郎颖菲注册了中国第一个黄粉虫网,她在网上发布了黄粉虫供货信息。半个月过去了,就在她快要绝望的时候,一天上午,突然接到一个来自浙江的电话,是韩国公司在浙江嘉善县的代理点,他们正在四处寻找黄粉虫,从网上看到了郎颖菲在做这个项目。第二天,郎颖菲寄去了三四两黄粉虫干品,大约一星期后,返回信息,要订4吨黄粉虫干。这张订单的出现,无疑是一贴兴奋剂,黄粉虫养殖户一个月内又新增了100多户。几经努力克服困难,郎颖菲保证了按时发货,仅这一张定单的利润就赚了20万元。下一步郎颖菲又决定要扩大养殖规模,很快黄粉虫的月产量就超过了4吨。

世界各地的订单通过她的黄粉虫网纷纷找上门,每个月各地订单量加起来超过10吨,能赚10多万元。但郎颖菲觉得像这样靠别人下订单太被动了,如果能够自己给自己下订单,那才踏实。郎颖菲开始琢磨,外国客户花几百万元买这么多的黄粉虫干做什么用呢?

郎颖菲利用一次出国的机会,解开了心中的谜团,原来国外用这



些虫干是去做饲料添加剂。

得到这个消息以后，郎颖非的心里又算开了账，既然德国、日本这些国家能进口黄粉虫做饲料添加剂，我们国内为什么不可以用呢？郎颖非当年就找到了山东农业大学植物保护学院副院长刘玉升教授。刘院长1994年开始研究黄粉虫的资源利用，他的课题正好是研究深层次开发利用黄粉虫。

刘院长用实验结果证明，黄粉虫作为饲料添加剂确实有利于牲畜、禽类动物的生长。养殖厂家也很愿意接受这类天然的饲料营养源。接下来，刘玉升又和学生一起研制了一套加工黄粉虫干粉的生产工艺方案。

不久，郎颖非就按照方案要求建造了黄粉虫加工厂，年产量超过100吨，国内许多饲料厂家积极和她洽谈要求供货。她再也不用为养殖和市场之间难以预料的变化而发愁了。

目前，郎颖非又在进行把黄粉虫蛹作为人体营养食品来利用的研究，新的销售用户已经确定，目标是先攻酒店餐饮业。

郎颖非做梦也没有想到自己有一天会和黄粉虫打上交道，但偏偏是这个小家伙，让她在短短两年时间里不仅还清了几十万元的债，还在全国建立了30多个大型黄粉虫养殖基地，年收入超过百万元。

靠养黄粉虫创业成功的例子还有许多。天津市郊区的黄恩学、高国芹夫妇也是靠养殖黄粉虫创业发家，不但成为天津市有名的“虫王”，还把生意做到东北，占领了东北大部分黄粉虫销售市场，成为“黄粉虫”富翁。

由上可见，创业的过程是个艰苦的实践过程，需要付出辛勤的劳动。创业中有成功，自然也会有失败。面对失败，要不惧怕，而且至关重要是要具有良好的心理素质。只要具有了不怕吃苦、不怕失败的精神，创业者才可能成功。温州人创业的格言是：要当老板，能睡地板。创业者都具有吃苦耐劳的品质，遇到困难不低头，风浪中不畏艰险，勇立船头。

金利来领带已是当今世界名牌，“金利来”的创业人曾宪梓也早已成为世界公认的“领带大王”。但曾宪梓先生的发家却是充满着艰



辛,他曾一度手推小车在商场门口和大街小巷叫卖他的领带。今天,“金利来”已经成为名牌,从领带到服装、皮鞋……实现了一次又一次地超越。

著名的“威力”牌打火机,老板徐勇水当年为筹集创业资金,将东北的铝锭“倒运”到温州卖。由于没钱雇人,他自己搬运铝锭上火车,结果被脱手的铝锭砸伤脚;为了“押运”车皮,他几天几夜没敢合眼。

扬州绿叶食品有限公司老板杜大顺则是靠两把菜刀、一张铺板苦干出来的。创业初期,工厂没钱装自来水,他就到别的单位肩挑手提;出差推销产品,不是借宿亲戚家,就是睡火车站;饿了买块烧饼充饥,渴了打自来水喝,连公共汽车也不敢坐,全靠自己背着包一个个商店推销;有时候包扎后的绳子陷在肩膀上的肉里,勒出的鲜血把身上的衣服都染红了……就是靠这种吃苦精神,他将几个人的小作坊,做成了全国同行中的“大哥大”。

当年正泰集团的董事长南存辉和德力西集团董事局主席胡成中去上海学艺的时候,也是挤在小阁楼里睡地板的。不仅创业时期如此,就是当了老板以后,必要时照样能够脱下西装睡地板。

这种白天当老板,晚上能睡地板的创业精神,永远值得人们学习。



5. 行行出状元，擦鞋擦出大名堂

罗福欢擦鞋擦出了名堂，他不仅擦出了事业，还擦来了媳妇！如今罗福欢的知名度很高，他传奇般的创业经历，他的精神财富，他的就业、择业、创业理念，感人万分、激励众生。

四川省有一个叫罗福欢的人，是全国擦鞋第一高手。他在四川成都由摆地摊擦皮鞋起家，4年之后建立了全国第一家专业擦鞋店，至今已经有90余家罗记专业擦鞋店遍布大江南北。罗福欢毕业于四川师范大学，学的是市场营销与公共关系专业。毕业后，他成为一家管理单位的白领，工作出色，上世纪90年代中期，稳定的月收入已达千元以上。但是，在他的内心深处实际上总有一份不安于现状的思绪，有一种创业的欲望。一天他在街上走，路过一位妇女的擦皮鞋地摊，出于一种莫名的怜悯济人的心态，他坐在了擦鞋妇女前面的小凳子上。这是他生平第一次体味让人给自己擦皮鞋的滋味。闲聊中他询问擦鞋妇女：“一天能挣多少钱？”答曰：“80多元。”80多元？这让罗福欢心中大吃一惊：“真不敢相信，一个再简易不过的擦鞋地摊，一个妇女一天竟能凭自己的劳动赚得80多元钱。依我的能力，如果让我来做这份擦皮鞋的劳动，一定会干得比这位妇女出色。”经过一番深思熟虑，为了实现自己创业的理想，他辞去公职，决定就从擦皮鞋干起。对于给人擦皮鞋，他认为这是一份正常的服务业务，并不低人一等。七十二行，行行都能出状元。

说干就干。罗福欢先从市场调查入手。他跑遍了成都市的大街小巷、商场小店，搜集的信息包罗万象。如哪些牌子的皮鞋是名牌？价



格是多少?销路如何?世界名牌、国内名牌,各产自哪家?除了皮鞋还有什么类别的名牌鞋子(运动鞋、旅游鞋、毛面鞋)?鞋油有多少种?什么牌子、产地、成分?哪些人爱穿名牌皮鞋,这些人约有多少?擦皮鞋的地摊有多少?擦皮鞋地摊的摆放位置在哪儿?有几次他甚至拿着笔和纸在闹市的街头观察登记行人脚下所穿的皮鞋是什么牌子……一番辛苦之后,他把关于皮鞋的故事搞得一清二楚。今天,任你随便拿出一双什么名牌鞋,他只要观察一番,就能准确地说出鞋的牌子、产地,估出它的购买价格。

一开始,罗福欢在闹市区选择了一角,开始了他的擦鞋地摊生意。与一般的擦鞋人不同,罗福欢身着名装,脚穿名鞋、名袜,旁边立一块价格牌,明码标价,擦鞋从10元、20元、30元,最高到100元不等。

罗福欢的第一位顾客是一对年轻的夫妇,男的估计属于款爷之辈,妻子向丈夫提出,建议让罗福欢给他擦皮鞋。丈夫先看了一会儿罗福欢,一言不发,似乎有不屑一顾的样子。后来,他还是坐在了罗福欢面前的椅子上,让这位与众不同的“擦鞋匠”给自己擦试皮鞋。一上手,罗福欢娴熟的擦鞋技巧,一丝不苟的工作态度,与众不同的气质,一下子深深地打动了这位“高傲的男士”。一番近乎完美的“表演”之后,皮鞋油光锃亮,光可鉴人,崭新一般。此时,罗福欢告诉那位男士,如果嫌皮鞋擦得不满意,可以不付钱。男士仍然一言不发,但随手掏出10元钱付了擦鞋费。从表情上看,他心满意足,工有所值。与当时地摊上擦一次皮鞋只收1元钱相比,10元钱擦一次皮鞋算是“天价”了。可见罗福欢擦皮鞋多么与众不同,他用高品位来服务顾客、赢得顾客,他是用心、用智力在擦皮鞋。罗福欢不但把擦皮鞋当作工作来做,更把它当作事业来做!一传十,十传百,名声逐渐变大,顾客慕名而来,经常擦皮鞋都要排队。生意红火得让罗福欢不能按时吃中午饭,通常到下午3点之后才能匆忙吃上一顿快餐。当然罗福欢的收入也是不错的,这一干3年,在成都市居然用自己赚来的钱买下了第一套房子。那时对于工作仅3年的工薪阶层来说,自食其力,在没有外援的情况下要想买一套房子根本是不可能的。



罗福欢选择自己喜爱的擦鞋工作，作为创业的实践者，第一步他成功了。不久他又收了两位徒弟，罗福欢擦鞋的业务逐渐开始做大了。

第4年，罗福欢决定在成都开设专业擦鞋店，这可是个新鲜事，小小的擦皮鞋生意也能开店？

经过一番努力，罗福欢真的把擦皮鞋的店开起来了。这可是全国第一家有特色、有品位的专业擦鞋店。罗福欢擦鞋店的横匾“擦鞋”两个大黑字就是用72个擦鞋刷子搭成的，其寓意就是七十二行，行行出状元。如今罗福欢的擦鞋分店已经从成都走向全国，已有90余家。罗福欢的名气如今很大了，尤其是他多次上电视访谈节目，其影响之大，几乎无人不晓。

罗福欢成功了！罗福欢从摆地摊擦皮鞋开始，如今不但开了店，而且业务越做越大。皮鞋、皮包、皮具、旅游鞋……全擦；皮鞋代为保管，许多人甚至全家的鞋子都承包给罗记擦鞋店；更有首开邮寄擦鞋业务的美誉，连香港人都慕名把皮鞋寄给罗福欢的擦鞋店……罗福欢由擦鞋起家，连老婆都“擦”到了手。按罗福欢的说法，找老婆还有一段趣闻。一开始，一位女士请罗福欢擦皮鞋，他按规定的价格收费，由于谈话投机，缘分让他俩越聊越有一种幸福感，于是擦鞋费由10元、5元、3元、1元越收越少，到后来不但所收的擦鞋费都交给了那位成为自己爱人的女士，连她的小姐妹来擦鞋都统统免费。天下之大，无奇不有，擦皮鞋都能“擦”出爱情的火花，“擦”出一个美满幸福的家庭。

如今，罗福欢虽然成为罗记擦鞋店的总老板、大老板，但他仍然每天都要去鞋店亲手擦皮鞋，少则一双、两双，多则一天擦十几双。罗福欢太爱自己开创的擦鞋事业了。他不但把自己成功的、优秀的擦鞋理念传输给员工，更是把顾客作为上帝来服务。这里还有一个感人的小插曲。一天早晨，罗福欢去店里检查工作，偶然发现一位伙计在打扫鞋柜卫生时，不慎将放置在鞋柜上方顾客存放的一双皮鞋碰掉一只，这掉地的一只皮鞋，伙计本应立即从地上拾起来，放回原位，可他居然脚踩着这只皮鞋，从它上面走了过去。伙计的这个举动让罗福



欢大发雷霆。罗福欢认为,顾客就是上帝,顾客把皮鞋送到我这儿擦洗并且愿意存放在我这儿,表明鞋主对我最大的信任。况且擦鞋、存鞋是要收费的,送来的鞋又多是名牌,怎么可以用这种态度对待这只皮鞋呢?这一次罗福欢的火发得很大,为了不再出现这种让人不能容忍的举动,他狠狠地踹了这个伙计一脚。当然事后他向这位员工作了检讨、道了歉,更讲明了现象其中的道理。还有一次他检查一位员工擦好的皮鞋,发现其中一条紧缝中还夹着灰,他让员工返工,而且自己亲自示范,直至完美无憾为止。这表明,一位创业成功的企业家,一位优秀的企业家,他的就业、择业、创业、守业观是多么的朴实无华,尤其他执著的诚信服务精神是多么的伟大!同时,这也证明了一个人的创业,既不难,但又难的辩证道理。

三千六百行,七千二百业,业业出能人,行行出状元。

罗福欢擦皮鞋擦出一方新天地的故事所折射出的道理就是 21 世纪就业、创业的新观念。

众所周知,我国计划经济时代高等学校毕业生包分配,而随着市场经济体制改革的深入,尤其近年来随着国家高等教育事业的大发展,高校招生规模扩大,使更多的青年人有机会进入高等学府深造,随之也出现了市场经济条件下国家取消高等学校毕业生的传统择业、就业分配方式。进入 21 世纪,国家关于就业的政策发生了翻天覆地的变化,转向了供需见面和双向选择的新的就业模式。

进入 21 世纪后,全国人民的物质文化生活更是芝麻开花节节高,整个国家呈现出一派国泰民安的太平盛世。经过近 30 年市场经济的运作,目前老百姓对于择业的认识早已突破了原有传统的“铁饭碗”,出现了处处立业、行行建功的新的就业理念,并且这种理念正逐步深入人心。新时代的就业观、成才观在新一代年轻人心中成长,波及各个阶层,并且已经被全社会所接受。同时,新的就业、择业、创业模式已经走出国门开始与世界接轨,与经济发达国家接轨。

处处能立业,行行能建功。在市场经济下的今天,只要调整好自己的心态,先就业,后择业,再创业,不失为一种可行的选择。



6. 疗养疗出来的“迷你菜园”

都市人向往田园生活，希望吃上自己种的纯天然蔬菜，但城里没有土地。一位叫马琳的女孩巧妙地解决了这一问题，设计了一种时尚的“迷你菜园”，为自己的创业带来了巨大商机。

马琳是宁夏回族自治区吴忠市人。2003年大学毕业后，她应聘到北京一家大型广告公司做设计师。因为长时间操作电脑，她的视力越来越差。医生建议她到空气清新的乡下疗养一段时间。

2004年春，马琳来到了男友的老家山西五台山。除了每天到山林中散步，马琳还到田间地头采野菜，回来自己做着吃。她觉得：野菜才是最健康的绿色食品。因为野菜除了富含人体必需的多种维生素和微量元素，有明目、醒脑、健胃、排毒、养颜等许多神奇功效。疗养两个月后，马琳的视力逐渐恢复正常。

有一天，她突发奇想：把这些野菜带回北京大面积种植！在环境污染日趋严重、人人都想返璞归真的今天，吃纯天然的野菜无疑会成为一种时尚。

2004年5月下旬，马琳返回京城后毅然辞职，在郊区租了20多亩耕地，试种起了从山西带回的蕨菜、苦公菜和马齿苋等十几种野菜，结果长势竟出奇的好。

不久她种植的几十种野菜在市场露面，尽管每公斤8元的价格是普通蔬菜的几倍，还是被抢购一空。

之后，一些酒店考察后主动提出让她常年供货，并把价格定在每公斤10元。从此马琳的野菜有了稳定的销售渠道。



后来,一些酒店又提出,他们还需要大量外形漂亮、颜色鲜艳的特菜,如洋芥蓝、芦荟、香椿等。于是,马琳又决定:再租10多亩地,实施特菜种植计划。

忙碌了一年之后,除去各项成本,马琳净挣了20多万元。

马琳的野菜种植地紧靠北京房山旅游区,经常引得不少游人前来参观。一天,一位游客看上了一株原产于北美洲的七彩沙伽豆,掏了30元钱买走了,还说要移种到家里的大花盆中,每天欣赏。

一株菜竟比一堆野菜还值钱!正在为野菜生长周期长、经济效益不能令自己满意而发愁的马琳立刻想到把它们做成盆景。没想到,盆景一拿到市场上,900多盆4天就卖光了,净赚了上万元。

马琳琢磨,居住在喧嚣都市里的人们都渴望在家里吃上自己亲手种植的纯绿色蔬菜,可是,都市里没有土地,怎么能让大家拥有一个属于自己的小菜园呢?

当时市场上正流行一种易拉罐装的“宠物花卉”,受此启发,马琳设计了一个边长为20厘米的正方体迷你盒,放入特制的泥土和蔬菜种子。只要你平日里淋点水,偶尔让它晒晒太阳,就能种出新鲜蔬菜来。

由于种菜的过程变得简单而又趣味盎然,2005年7月,马琳的“迷你菜园”一上市就风靡京城。目前,这种菜盒可种植出迷你蕃茄、洋香芹、野草莓、北美沙伽豆等20多个品种,不少品种都能连续割3茬以上,现割现吃,鲜嫩无比。

2006年3月,马琳的一位朋友以入股的方式投资80万元,和她共同创立了康乐宝特种花卉公司。

如今,马琳的“迷你菜园”除在北京、上海、广州、武汉等城市十分畅销外,还远销日本、韩国和新加坡等地。同时,她的野菜基地也经营得红红火火。只用了两年时间,她就从一个“京漂妹”成为拥有200多万元个人资产的富姐。

马琳开发“迷你菜园”,她的主意是适应市场需求的金点子,路子对了,因此销售好,有市场。



7. 屡仆屡起“孔小三”不辱祖姓

孔令文靠“孔小三”布鞋每年都收入上百万元，他终于实现了自己的创业梦想。如今，国内“孔小三鞋业分店”已在全国 40 多个城市扎根，连北京市王府井大街都设有孔令文的布鞋专营店。

布鞋几千年来是我国劳动人民创造的走路、护脚、保暖的代步工具。传统的制作布鞋工艺是手工劳动。鞋底是靠手工千针万线纳出来的（据统计表明，一双成人布鞋鞋底约要纳 2500 次针线），鞋帮是用布手工裁缝出来的，女士穿的精美布鞋鞋帮上还绣上花，称为绣花鞋。中国人做布鞋、穿布鞋的历史十分悠久。布鞋穿着舒适、养脚，既美观又朴素大方。随着我国改革开放，经济发展，人民物质生活水平的提高，国人穿鞋的主流已是机制皮鞋了。包括农村在内，做布鞋的人、穿布鞋的人也逐渐减少，农村劳动者也早已流行买皮鞋、穿皮鞋了。在今天看来，布鞋还有市场吗？

孔令文出生在山东省曲阜市，他有着令人羡慕的辉煌家世——他是孔子的第 76 代孙。1987 年高中毕业后，他穿上军装来到大西北，在甘肃某高炮旅服役。3 年后退伍，他被分配到曲阜市华侨友谊公司上班。他工作十分卖力，开拓市场成绩显著，多次受到公司嘉奖。可是好景不长，公司很快不景气起来，拖欠工资达一年之多。1999 年 6 月，29 岁的他下岗了，下岗后他一直在寻找就业、创业之路。

孔令文在一次买菜的时候了解到，当地菜市场的土豆价格很高，而从电视上看东北的土豆大丰收，他想要是能把东北的土豆贩过来卖，一定能赚到不少钱。于是他拿出仅有的几千元积蓄，又筹借了 1



万多元,踏上了去黑龙江七台河市的列车。孔令文到达七台河市后很顺利地找到了很多要卖土豆的农民。在说好价格后,他一下收购了10吨土豆。

孔令文不懂储藏保鲜知识,运输时用编织袋装土豆,很多土豆都被挤压坏了。等土豆拉回曲阜后,他又把2000多袋土豆堆在了一起,由于不透气,卖了没几天土豆就开始坏了。

初次下海“试水”,就亏了个血本无归。看到他失魂落魄的样子,妻子劝他:“谁没有个三灾两难的,不就是赔了几万块钱吗?咱们都还年轻,再找个好门路做生意,很快就能把欠债还上的。”在妻子的劝说下,孔令文才渐渐对生活恢复了信心。

这年春节后的一天,他家的一个农村亲戚想换台21寸的彩电看,可是市场里的这类彩电的价格都在1500元以上,他想让孔令文在县城帮他买一台二手彩电。孔令文跑到济宁旧货市场,以500元的价格买到了一台不错的二手彩电。

孔令文送走亲戚,脑袋又开始转动起来。

不久,孔令文收购、转卖二手彩电的小店开张了。为了让二手彩电的利润空间大一些,他专门跑到济南、北京、天津、广州等大城市去收购旧彩电,城里人换彩电换得快,不少人家的电视机看起来还很新就要换掉,于是他以较低的价格收回,然后回到曲阜卖。几个月后,他的小店生意红火了起来。孔令文又加了电磁炉、电饭煲等品种,生意好的时候,他一天能卖出去几十件旧家电。

收购来的电器有些必须先维护好才能出售。孔令文不懂维修技术,就找到了以前打过交道的一个南方人合作,由那个南方人负责技术和组织货源。

这年夏天,那个南方人对孔令文说马上要再从深圳组织一大批货源,孔令文出于对朋友的信任,连想都没有想就筹集了一些钱连同卖旧电器收回的资金一起交给了他。结果,当天晚上,南方人突然消失了。

南方人卷走了6万元钱,孔令文一家的生活一下子陷入了困境。两次失败使他欠下了十几万元的外债。



2001年孔令文又发现了商机。一天，孔令文无意翻开了一份报纸，上面的一篇文章很快就吸引了他。

这是一篇关于布鞋的文章，说市场调查表明，随着生活水平的提高，人们更加讲究健康，布鞋将很快回归。某小区调查表明有85%的人认为布鞋有发展前途，有85%的人乐于穿布鞋。他反复看着这篇文章，越看越兴奋。心想，要是能打开布鞋的销路，这个生意一定有赚头。于是孔令文下定决心做布鞋，并认为这是他自己的第三次创业机会。

他高兴地把做布鞋的想法讲给妻子听，没想到妻子却极力反对：“你去大街上看看，现在是什么时代，有谁还穿布鞋？如今人们都讲究穿皮鞋，布鞋已经没有市场了！”虽然妻子反对，但是孔令文还是想尝试一番，为了节省成本，他准备自己先学着做布鞋。

等到拿起针和线开始纳鞋底，他才发现，做布鞋也不是想象的那么简单，一双男人的大手要把小小的针捏在手里，灵活地穿针引线，确实有些困难。一双布鞋上的多层底，孔令文就用了两个月时间才纳好，他的手指也无数次地被针刺破。

这期间，孔令文又经过市场调研，深思熟虑，他充满信心，决定从做布鞋起步、起家。他认准了做布鞋、卖布鞋一定能实现自己的创业之梦。他坚信布鞋是劳动人民创造的物质财富，穿布鞋一定有广泛的群众基础。说实话，做布鞋、穿布鞋、买卖布鞋的确是一种有悠久文化底蕴的民族传统。孔令文花了5个月的时间准备，第一双布鞋面世了，感觉如同抱着刚出生的儿子一样高兴。然而，想着容易，说着容易，真正做出了布鞋，拿到市场上销售却遇到了困难。孔令文卖布鞋真的不容易。一次，他发现了商机，曲阜市要搞孔子文化节，他紧紧地抓住这个商机不放松，在孔庙附近租了店铺，雇了礼仪小姐，同时在三孔圣地、在牌坊之前、在游客涌流之中广作宣传。他的各种规格花色的布鞋，包括绣花鞋、布拖鞋、高跟布鞋等，从广告、展示、试穿、推销，着实卖出了一批。可是当文化节一过，布鞋的销售便一落千丈。后来，孔令文想到，布鞋中还是女性穿的绣花鞋好卖，做布鞋就应该做年轻女性喜欢的、款式时尚的绣花鞋。这时他又遇到了难



题,高跟鞋底要花钱买,做鞋样的楦也要买,可两年来生意一直入不敷出,他们已经把能借钱的地方都借过了,等借够了买鞋跟的钱,要买价格昂贵的楦实在是借不到钱了。妻子是个很好强的人,她在张口向别人借钱的时候总是不好意思,在一次次被别人拒绝后,她就特别难过。她觉得丈夫付出这么多根本就达不到预期的效果,还不如干点其他的事。她对孔令文说:“咱们随便做点生意就能维持生活,做布鞋实在是没有前途,咱们就不做了吧!”孔令文看着一起吃苦的妻子特别内疚,可他还是劝她:“做布鞋是咱的事业,再难也要闯过这一关,再坚持一下就好了!”

到哪里去筹买楦的钱呢?孔令文想到了给临产妻子留下的仅有的几百元钱,他偷着把存折上的钱全取走了,拿着钱到济南一家鞋厂买了楦,回来后在互联网上搜到了一些时尚的女鞋样式,天天在家试验。半年之后,孔令文做出了第一批时尚的女式布鞋,这些布鞋的外型和皮鞋相似,鞋面上有精致的手工绣花,各种花色和款式顿时令孔令文的小店蓬荜生辉,很快吸引了接踵而来的游客。一双又一双的布鞋被买走了,很多大城市来的女性游客一买就是好几双。一个月下来,鞋店的销售额比平时翻了好几倍,孔令文终于松了一口气。

生意越做越火,没有统一的商标可不行。孔令文苦苦思索,他突然意识到自己的家世就是很好的文化品牌!孔令文想到了老祖宗,决定打出孔家的品牌。孔令文知道,老祖宗孔圣人的儒家文化尽人皆知,打出孔子的招牌,一定是一个金字招牌。孔子又称孔老二,孔令文在家排行老三,于是他注册了一个卖布鞋的公司,打出“孔老三布鞋公司”。这时孔令文的一位初中老师,叫柳民歌,柳老师是他最敬佩的一位老师,打电话找到他,说儒家之道,讲的是仁义理智信,认为他的品牌打“孔老三”不妥。后来,又经过反复推敲、斟酌,孔令文将公司改名为“孔小三鞋业公司”。关键的一字之差,“孔老三”疑有与“孔老二”平起平坐,不敬祖宗之嫌,将“老”改为“小”,称为“孔小三”,恭敬谦虚之心由然而生。妙哉!这真是好事多磨。这个名称得到了孔氏家族的认可,也得到了全社会的认可。

随着孔令文推出的布鞋新品在市场上取得节节胜利,他又乘胜追



击，研发出更多精致、美观、耐用的女性布鞋。作为孔氏后人，孔令文在开发新品种的时候注重加入中国传统文化的元素，龙凤吉祥、松鹤延年、凤衔花枝、蝶恋花、喜鹊闹梅……一双双精致的布鞋上凝聚着中华传统文化的精华，细心的孔令文还在布鞋面上绣上了象征吉祥如意中国结。这些布鞋一上市就赢得了时尚女性的青睐，很多外国游人在看到他的布鞋后连声赞叹，一买就是十几双。

来自四面八方的游客不仅把孔令文的绣花鞋带到了世界各地，也让孔令文找到了一项可以轻松获得新颖鞋款的办法。他经常到游客集中的地方去看游客的鞋子，那来来往往的脚上五花八门的鞋子，带给了孔令文许多灵感。

进入2005年后，孔令文的布鞋生意越做越好，不少的外地客商纷纷加盟。孔令文没有就此满足，而是把目标瞄向了更远的地方，在不断地学习新知识的基础上，他制作了属于自己的国际互联网站。网站开通后，不少外国客商和他取得了联系，他的布鞋源源不断地销售到加拿大、美国等国家。国内代销商看到他的网站后也主动和他洽谈合作事宜，他的布鞋终于打开了全国市场，走向了世界。

今天孔令文谈起他的布鞋销售，感慨万千。回忆过去，他在网上销售的第一双布鞋，曾让他赚了20元。当时，这着实让他欣喜若狂，全家去饭店庆祝，大撮一顿。紧接着，一位云南商人一次就订购了200双布鞋，而且先付款后交货，这确实让他领略了孔子金字招牌的威力，尝到了诚信经商的甜头。真实的创业经历，实实在在地说明创业的道路不是一帆风顺的，但只要有勇气，勤于动脑，丰富知识，经风雨、见世面、百折不挠，创业一定能够成功。

有人说，创业有三要素——勇气、头脑、知识。这个问题实际上是一个创业理念的问题。把勇气、头脑、知识称之为创业的三要素也罢，算之为创业的三步曲也罢，总之创业成功者都一定离不开这三条。人们一直在总结关于创业的经验，说法也是多种多样的。有人云：20世纪80年代创业，靠的是勇气，是社会给予的机遇；90年代创业靠的是头脑。也有人说创业，开始时靠的是“点子”——“银点子”、“金点子”、“炒作点子”；后来靠经营理念创业；而今天是靠知



识创业,提倡自主创业。各有各的道理。

当然一个创业者,首先要有创业的意识、创业的勇气,这是最重要的。先哲说过,第一个敢于吃螃蟹的人是伟大的。创业就要有创新精神,不怕吃苦,不怕失败,有勇气摔打,摸着石头过河。也许经过千辛万苦,路子走通了,创业也就成功了。可以肯定的是,创业过程不可能一帆风顺,甚至要作好不怕牺牲,不怕死的准备。一个一不怕苦,二不怕死的人,他就具备了创业成功的精神基础。想创业,想作为创业者中的一员,就不能受传统观念的束缚。变“学好数、理、化,不如有个好爸爸”为自立自强,变依赖官场为直面市场,变找饭碗为造饭碗。市场经济条件下没有天然的铁饭碗,原来计划经济意义下的所谓“铁饭碗”是要生锈的,甚至不如泥饭碗。自主创业、勇创大业才可能铸就自己的真正的铁饭碗。

当然在创业的过程中,光有勇气、胆量是不行的,也是不够的。创业者最后真正能够成功,靠的是头脑、是知识。思考是金,有思路才能有出路。想主意、找路子。碰钉子,而后拔钉子。这期间创业者做事情一定要顺应社会潮流,遵纪守法,呼应大局、大势,最终经过一路拼杀,创业者才可能杀出一条成功的道路。

只要用心、用脑、敢为,有创新精神,三百六十行、七百二十业,行行业业都能创出业绩。



8. 由小到大，“小刘”叫板“傻子”

不起眼的小瓜子，也能创出一个大事业。20 世纪 80 年代初，安徽出了个个体户年广久，“傻子”瓜子的创业祖师爷。那年头，个体户少，人们创业挣钱的观念刚起步。当时有人说“傻子”炒瓜子赚了多少多少万，100 万元，那还得了。许多人主张要动年广久，我们的改革开放总设计师邓小平说不能动，动了会影响我们的政策，我们的改革是 100 年不动摇。

这里不说年广久的傻子瓜子，我们要说的是安徽第二家瓜子大王，合肥的小刘瓜子的创业者，刘天成炒瓜子的创业历程。

刘天成，1962 年生，高中学历，人称小刘。今天他是安徽小刘食品集团董事长，一个炒瓜子出了名的人。开始时，刘天成曾做过爆米花的地摊生意，后来发现炒瓜子好卖，晚上炒，白天拉着板车上街卖瓜子。有一天，他给自己的瓜子起了个名字——超傻子！谁知道叫了这个名子后，刘天成的瓜子摊前生意火爆，高峰的时候买瓜子的人要排队，一天能卖 8000 斤。再后来刘天成请来了在农村的表兄，组成了一个家族企业，十几个人，10 口炒锅，一天至少能炒 2 万斤，他要上规模生产，决定干它一番，炒出一个瓜子新天地。

刘天成炒瓜子由一口炒锅，到 10 口炒锅，由小开始扩大。学着其他企业的做法，他从上海某企业请来一位销售科长，聘他当厂长，帮助自己管理企业。两个人一见如故，亲密无间，相见恨晚。上海人告诉刘天成，你的瓜子产业要想做大，必须建立自己的营销网络，首先要在上海打开市场。当然，上海的市场能站住脚，等于占领了华东



区域,全国瓜子的市场主要在这一块,等于占领了半个中国。这期间刘天成还发现北方人喜欢嗑大瓜子,南方人喜欢嗑小瓜子的区域文化差别。一年后“小刘”炒瓜子终于走出安徽,闯进了大上海。这是一个跨越式的大发展。

当然,企业的发展不是一帆风顺的,矛盾无处不在,企业内部、家庭之间、包括夫妻之间。每解决一个矛盾,每总结一次经验,企业都会向前迈进一步。如今,刘天成还花钱去清华大学学习企业管理,仅上精英管理班,一节课要交 2000 元。刘天成交了许多全国各地的朋友,其中许多还是上市公司的老总,这让他眼界大开。如今注册为“小刘”商标的各种炒瓜子畅销全国,刘天成已经实现了他创业成为全国第二个瓜子大王的目标。他还想把自己的企业做得更大,规模由十几个人、几十个人到几百个人,由小到大,把自己也变成大商人。如今,刘天成初步实现了他创业的梦想!

创业由小到大,星星之火可以燎原。瓜子虽小,但瓜子产业不小。从做小事情开始,不等于没有远大的理想和发展目标,不等于没有大作为。温元凯教授调查了全国 674 位富豪的创业历程,他们最初创业的资本都不到 1 万元,有的甚至是从几百元开始起家的。有名的四川希望集团刘氏兄弟的创业也是由小到大,如今资产数亿,涉足饲料、奶业、电子、房地产、金融,但创业当初就是从孵小鸡、养鹌鹑开始的。刘氏兄弟的原始经济积累就是靠眼睛盯着鹌鹑下蛋,虽然一个一个小蛋的利润以厘计算,但积少成多,不断发展,终成今天的大业。



9. 灵活变通“中国汉堡”发迹史

创业之路就在自己脚下，懂得灵活变通的人不会死守着明知无结果的幻想。适时转化自己的思维，也许就是“柳暗花明又一村”。

9年前，武汉市有一位小伙子想开一家肯德基。打听后得知：光特许加盟费就要80万元！80万元，对于一个穷小子来说，无异于天方夜谭。经过9年的创业，这位异想天开的小伙子终于拥有了自己的“中国汉堡”。

大学毕业后，刘焕宝工作很不稳定，他的父母都是武汉市下岗工人。那时，肯德基和麦当劳之类的洋快餐刚刚进入武汉，生意特别好。刘焕宝心想：肯德基的生意这么火爆，如果自己也能开一家加盟店那多好！

刘焕宝赶到肯德基武汉分公司后，经理递给他一份简单的加盟意向书，他一看就傻眼了！意向书上规定：每个餐厅的进入费80万元以上，还不包括不动产的购买。刘焕宝放下意向书，灰溜溜地走了。

刘焕宝心想：汉堡在美国是再普通不过的食品了，难道中国人不会做汉堡吗？想到这里，他不禁心血来潮，打算到肯德基“偷艺”之后自创“中国汉堡”！

1998年2月，刘焕宝应聘到武汉肯德基餐饮有限公司。肯德基有个“规矩”，所有的店员必须从基层做起，刘焕宝第一天上班，店长安排他做清洁。

刘焕宝擦桌子、拖地板、倒污秽物……像陀螺一样到处不停地转，也“偷”学了第一招：哪怕是卫生间，也要每隔5分钟冲一次。



有一次,他拖地时,不小心用拖把碰到了一位客人的鞋,客人抬脚便使劲地踢向拖把。此时,刘焕宝移开了拖把,客人的脚便踢到他的腿上。他强忍着痛,笑着对客人说:“对不起!”刘焕宝知道,在肯德基,客人永远是对的!

一个月后,刘焕宝被调到生产肯德基食品最重要工序的部门:炸鸡和制作汉堡。走进肯德基“厨房”后,他这才感到汉堡的制作的确是现代化:水槽、解冻机、电炸锅、和粉台和腌制器等组成一条生产流水线。光制作一个汉堡,时间都精确到了秒。不按规定制作或者超时生产的汉堡和炸鸡都将作废!他很快就学会了“90秒钟做一个汉堡;12秒钟做30对鸡翅”的绝活。

肯德基有一个非常严格的规定:当天没有卖出去的炸鸡和汉堡必须和垃圾一并处理掉。一天下班后,还有许多已经腌制好的炸鸡没有卖出去。值班班长自作主张地要留到第二天用。第二天,店长知道了这件事,当即将班长辞退。这件事给刘焕宝留下了深刻的印象。

1999年初,刘焕宝辞职,他想用在肯德基学到的知识为梦想打拼。然而,刘焕宝要自己生产汉堡,立即遭到周围人的质疑:做汉堡的原材料,如鸡腿肉和面包都是特制的,而且其关键的制作设备,如炸鸡锅和汉堡机在国内根本没有卖的。

怎么办?路就在脚下!经过四处打听,他得知武汉另一家洋快餐所需的鸡腿肉是湖北荆州某禽蛋厂提供的。但该厂与洋快餐主人有约在先,不能同时提供原材料给两家做汉堡的厂家。厂长向刘焕宝推荐了该厂下属的一家鸡肉销售公司。这样,刘焕宝将鸡腿肉搞定了。后来,他又如法炮制,搞定了汉堡酱和其他的配料。但买设备却费了他不少心思。几经打听,他得知有一家洋快餐——德克士从武汉撤走,有一台二手的汉堡机和电炸锅要处理。

一切都准备就绪后,刘焕宝想,在中国大城市,吃汉堡的绝大多数是学生。因此,他决定将他的“汉堡店”选址在学校附近。1999年4月,刘焕宝在武汉市第六中学附近租到了一个20多平方米的门面。4月8日,刘焕宝的第一家“派乐汉堡”店正式营业了。

生意越来越好,刘焕宝又招聘了4位在校大学生到店里帮忙。与



此同时，他又按照肯德基的管理模式，要求每一位员工必须学会熟练制作汉堡和腌制鸡腿的技术；当天用不完的鸡腿一律处理掉；员工统一着装；“对不起”永远挂在嘴边……

半年下来，刘焕宝的汉堡店终于赢利了10多万元。

1999年8月4日，刘焕宝在外面考察市场，准备再开一家汉堡店。突然，他接到一位店员打来的电话，那位店员哭着大喊：“店里着火了，你快回来！”等他赶到店里时，3辆消防车正在灭火……

房东见到发生这样的事，立刻收回了门面。这样，他刚刚打响的名气，随着这场大火烟消云散了。

第二天，刘焕宝又开始到武汉各个中学附近找门面，准备东山再起。一天，刘焕宝发现武汉市第二中学对面，有一家副食品店转让，但转让费要1.5万元。这个副食品店不仅位置好，而且几乎不需要再装修。于是，他把心一横，订下了这个门面。

这次开店，他总结经验，认为选址最为重要，凡是在高中部学生超过2000人的学校附近开汉堡店，肯定赚钱。

有了这些经验，刘焕宝决定“复制”肯德基的管理模式，把自己的汉堡店做大。随后，他又在武汉市第十一中学，三阳路中学和武珞路中学等学校旁边开了新店。到2004年底，刘焕宝共开了20多家“派乐汉堡”店。

2005年9月，刘焕宝筹划多年的武汉派乐汉堡管理咨询公司终于成立了。目前，他的汉堡店在全国共有60多家加盟店。所有的店都是按肯德基的模式“复制”的，店貌风格统一，管理模式统一，就连产品促销也统一安排……

目前，刘焕宝的派乐汉堡每年赢利都超过百万元，刘焕宝的创业成功了！这正是，创业成功之路就在自己的脚下！



10. “老蒋”帮着挣钱

浙商的精明值得我们学习。我们还要学习他们善于落地生根,吸取地利的营养;学习只要有土壤,他们就能在那里让创业的种子生根、发芽、成长、结果。

这是一个很有意思的真实故事。

蒋介石和蒋经国的出生地在浙江奉化溪口镇,蒋介石的母亲死后也葬于溪口翠屏山上(蒋母墓道)。

确如所说,今天的溪口因剡溪九曲、山青水秀、风景如画,致使游客如织。丰富的历史典故,厚重的人文景观,加之溪口的特产千层饼(又叫苔条饼),香、酥、咸、甜,四味俱全,入口后舌感特别,让人百吃不厌。游览时,当地的导游介绍,据说蒋介石最后一次离开溪口逃亡台湾时,只从溪口带走两样东西,一样是蒋母墓土,另一样就是千层饼。这些都让人回味,对历史发出感叹,也让人难以忘怀。

如今溪口镇早已成为浙江省的游览圣地了。从蒋介石题字的武岭门出来,在左拐游览二蒋故居文昌阁与小洋房下山后,小道旁一角平地有块青石碑,据说曾经是蒋介石送客照相留影的地方。

夏季里,那里总有一位身穿白绸褂、黑裤子,手拿拐杖,头戴礼帽,长相酷似蒋介石的年轻人,从外表上看几乎可以以假乱真,正摆出姿势与游客在石碑前照相留影。与历史照片比较,那场景十分逼真,那神态惟妙惟肖,无不令人叫绝!有意思的是,扮演蒋介石的那位说浙江话的特形“演员”,与游人随便怎么合照都行,只是游客每照一次相都要交钱的。



这真是一个巧妙的创意，也是一种合情合理的赚钱行为。地利的优势，让人无可指责。算下来，其投入产出之大，几乎令人羡慕、赞叹，甚至咋舌。这南方人的精明，充分利用创业的机会，在此可管中窥豹，略见一斑。



II. 中国的“犹太人”

中国几乎有钱可赚的地方就有温州人,而如果一个地方有温州商人出现,那说明这个地方还是有含金量的。丘吉尔曾说过:“勇气很有理由当人类德性之首,因为这种德性保证了所有其余的德性。”这里所说的勇气,就是创业者的胆量与胆略。正是温州人这种敢于走出家门闯天下,不怕艰难,吃苦耐劳的勇气和精神,实现了创业之初的财富、经验的原始积累。

温州人缘何能赚得满钵金,我们细分为以下几点:

(1) 温州人敢于走出家门闯天下

20世纪80年代中国刚刚迎来改革开放的春风,在国人中,第一批走出家门闯天下的创业大军就是温州人。想当年,遍布全国各地,从城市到乡镇,弹棉花的、补铝锅的、开小发廊的、擦皮鞋的,问起来几乎全是温州人、浙江人。温州人敢于最先走出闯天下,给我们这些围着父母、死守着家庭、守着老婆孩子不出远门的人留下了极其深刻的印象。

现在回想起来,温州人走出家门,离开老婆、孩子,去闯天下那是需要多么大的勇气!

俗话说“金窝银窝不如自家的草窝”。尽管当年人们的物质生活水平没有现在的高,文化生活没有今天的丰富,但至少生活在家庭中,一家人在一起其乐融融,虽然穷一些,但生活是安定的;而走出家门,四海为家,靠自己的一双手挣钱吃饭养家,弹棉花、补铝锅、擦皮鞋、走街串巷、风吹日晒,租住便宜的房子,粗茶淡饭,甚至饥



一顿饱一顿，庸庸讳言，创业之初，是多么的辛苦，多么的困难。

如今温州人创业成功了！今天，人们一提起温州人，无不让人愿意跷起大拇指，赞扬他们敢为人先的创业勇气。今天，温州商人已经成为世界上最会经商赚钱的老板的代名词。放眼市场，温州人的产业从小到大无所不及，小到纽扣、打火机、一应的小商品，大到五金制品、皮鞋、服装、电气设备、房地产开发；温州人从董事长、总经理、大老板、小老板一直到推销员、销售员、采购员、维修员无所不包。温州人的创业之路越走越宽广，如今已经从国内走向世界。今天可以说在世界各地，凡有人群的城市，几乎都有温州商人的足迹身影。有专家说，你只要做生意，尤其是轻工产品的生意，通常只会有两个选择：要么与温州人竞争，要么与温州人合作。现在流传着一种说法：当美国人用高科技迫使全世界为他们打工的时候，他们脚上穿的却是温州人做的皮鞋，听的是温州人做的半导体，早晨唤醒他们的是温州人做的闹钟，吸烟用着温州人做的打火机，戴着温州人做的眼镜，甚至连衬衣及衣服上的纽扣也是温州生产的。

中国人做生意历史悠久，华夏大地上我们的先辈早在数百年前就开始了经商、创业、赚钱之旅，从闻名世界的古丝绸之路到欧亚大陆桥，无不留下中国人的足迹。

徽商、浙商、粤商、晋商名扬四海，成功的创业者无不是走出家门闯天下，创下大家业的。徽商至今给后辈们留下了一句名谚：“前世不修，生在徽州，十三四岁，往外一丢。”这句话细细想来，既包含了辛苦、艰难、磨炼、跌打、经商与创业，又包含了经验积累，失败与成功，丢者有学徒、有伙计，继而有商人，进而成为老板，其内涵是多么丰富啊！创业就要有勇气走出家门，走向社会、摸爬滚打。吃遍天下的苦，方才能赚天下的钱，创出天下的大业。走出去，前途一片光明，如今温州 700 万人，至少有 200 万人遍布在世界各地。

温州人敢于走出家门、国门闯天下的勇气，敢于吃苦创业的精神、理念与经验是一笔巨大的无形资产与财富，它能激励后人，分享浙商的经验，勇于创业。



(2) 温州人个个都想当老板,人人都敢当老板

温州人的创业意识非常强,按照流行的说法,温州人个个都想当老板,人人都敢当老板,都能当老板。经济学家说,如果有10万元,一般老百姓传统的做法是把它放到银行里生利息,这样做最保险、稳妥。而温州人却想的是把这10万元拿出来当本钱,做生意去赚钱,或者再借它10万元投进来创业。温州人赚钱与创业的弦在脑子里绷得一直很紧,时时处处都在留心,去寻找与发现赚钱与创业的机会与机遇,脑子里想的主要事情也是怎样能赚到钱、能多赚钱。全国如果按地区统计当老板的人数,温州人当老板的比例一定是最高的。

有一年春天,我和另外两位同事去马鞍山市安徽工业大学联系工作,完成任务后抽闲去了唐代大诗人李白留下足迹的有名的采石矶公园游览。当天游客不多,遇到一位来自温州的30岁左右的女士,叙话中知道她恰巧是来安徽工业大学探亲的。她有一位阿姨是安工大的教师,老师今天上课去了,她一个人出来游公园。当她知道我们三位也是来自高校的老师时,她高兴地要求与我们作伴同行。一路同行游览中,还清楚地记得,温州女士向我们询问了三个问题。一是问我们学校的学生食堂她有没有参与竞争承包的可能性。我们说一个温州人要让现有的承包人下台,成为新的承包人,这件事可能比较困难。之后,她转而又提出第二个问题,我能不能向食堂供应大米,能送一部分货也行,我们说不知道行不行。这时她又提出第三个问题,询问我校食堂里烧的煤是怎么供货的,有无可能竞争送煤。这件事让我记忆犹新。本来是素不相识的人在游公园,温州人却在游园的同时,脑子里盘算着寻找、挖掘如何赚钱的商机,在寻找着创业的信息与机会。可见作为南方人的温州人比我们北方人赚钱创业的意识强得多。这件事让我们感慨万千。说实话,我们三位是安于现状、毫无创业意识的工薪阶层成员,根本没有辞职下海的勇气与想法,所以我们至今都当不了老板。

温州有一个有名的专做普通打火机的专业村。算起来小小打火机体积虽不大,却五脏俱全,也有十几个零部件。火轮、火石、弹簧、“油”箱、吸管、火嘴、压板、杠杆、轴辊等等。村里的人,你家有



机床冲火轮，他家有注塑机做“油”箱……各家分工明确，有生产零部件的，有组装的，家家的主人都是老板。你家有钱赚，我家也有利润，家家都发财。一次出差，我曾在火车上遇到一位去浙江的我们当地的女孩子。一开始她是去温州打工的，后来就嫁给了这个打火机专业村里的一个小伙子，当了温州人的媳妇。她们家有小机床，是用来做火轮的。我给她说，一个小小的火轮赚不了几个钱，她承认很少，以厘计钱，可她说机器一开，一夜能冲出上万个火轮，不怕少，就怕多。在我们当地，一次性简易打火机在小摊上零售是一元钱一个，饭店里把电话号码印在上面，作为广告品，用来赠送给食客，据说批发价5角钱一个，大宗批发还要不了5角钱一个。依我看，不起眼的小小打火机，做起来也够麻烦的，成本如此低廉，还有那么多环节，那么多人要赚钱，可见大宗生产、批量生产的威力有多么大。

如今，温州早已成为中国的打火机生产中心。从一次性打火机、普通打火机到高档打火机；火焰型、电喷型、防风型、安全型，类别繁多；外型更是各种各样，五花八门，千奇百怪；产品出口并畅销世界各地。今天如果把温州称为世界打火机的王国恐怕一点也不过分。这些，怎能不让我们学习成功的温州人全民创业、人人参与创业的精神呢。你只要真的愿意实践，不怕吃苦，同样也能像温州人一样成为老板。

(3) 温州人创业善于利用天时、地利、人和

创业也好，赚钱也好，所谓天时指的是离不开当时社会的大背景，离不开国家的大政方针。所谓“识时务者为俊杰”，“世界潮流、浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡”（孙中山语）说的都是这个道理。有人说改革开放以来，中国人有三次“暴富”的机会，第一次是下海经商，敢于下海“吃螃蟹的人”都成了富翁；第二次是股票，它在各地刚出现之时，只要买了股票，只要开盘，它必定升值，稳赚不赔，你不想赚都不行；第三次是房地产，且不说开发商，肯定赚钱，就老百姓而言，从房改至如今的商品房，早年拥有的老房产、早几年购买的商住楼房，每平方米都实现了增值。也有人说毛泽东时代靠职业挣钱，邓小平时代靠胆量赚钱，而今天靠的是知识、智慧创业，靠资本赚钱。



实际上天时也可以说就是机遇。温州人从改革开放一开始就抓住了机遇。国家实行市场经济体制,从政策上扶持民营企业,支持发展个体经济,多种经济形式共存与经济多元化发展,已经让创业者尝到了甜头。

20多年的拼搏,以温州为代表的浙江品牌,早已誉满天下:“杉杉”服装,桥头镇的“东方第一纽扣市场”,万向集团的汽车万向节,“卡森”皮制品,“均瑶”牛奶,“娃哈哈”食品,温州皮鞋与打火机,富阳的仪表,台州的塑料产业……如今浙江已经成为中国最富裕的省份之一,再加上江苏省、上海市,整个长三角地区是世界瞩目的经济最发达、最活跃的区域。

团结就是力量。温州人走遍江湖,抱团打天下更是有口皆碑。村子里一个人创业出道,成功后可以带出左邻右舍一帮人外出创业。比如,在国内很多城市,包括国际上有些大城市都有以温州人为主的商场或商品一条街,有的干脆就称为“温州街”。再如,近年的温州“炒房团”在中国地产行业中,已经成为报刊与媒体最为流行,也是最让老百姓注目的词汇。10万人携1000亿元的资金横扫全国,也只有温州人抱起膀子才能做得到。

这正是学者们总结出的,诸葛亮在天下三分之时言,曹操得天时,挟天子以令诸侯;孙权凭江东之险,可谓地利;刘备占得人合,于是三足鼎立之势成。天时、地利、人和,得其一者可成一方诸侯,得其二者可得半壁江山,得其三者方可以谋取天下。温州人闯遍天下的创业,也正是巧用了天时、地利、人和。

(4) 经济学家眼中的温州人的创业学

温州人精神,著名经济学家钟朋荣将其概括为四句话,即:白手起家、艰苦奋斗的创业精神;不等不靠、依靠自己的自主精神;闯荡天下、四海为家的开拓精神;敢于创新、善于创新的创造精神。

我们在佩服温州人可贵的独立自主意识,创业欲望强烈,走南闯北谋发展,从而赢得市场经济“先发优势”的同时,更要学习“温州人精神”。

学习温州人,就要敢闯敢冒敢试,善于利用天时、地利、人和。



在贫困面前，当机遇来临之时，把强烈的经济意识和手工业传统等人文资源结合起来，从本地的实际出发，千方百计找到自己的“启动点”，敢于并善于创业，变“要我干”为“我要干”。

学习温州人，就要恋乡不恋土。走南闯北筑码头、打天下。哪里有市场，就到哪里闯；你需要什么，就给你组织生产什么；建立自己的销售公司和经销点，形成新产品的销售网络；既能当老板，也能睡地板；从无到有，视创业过程为一种享受。

学习温州人，就要不断进取。干大事业、做大买卖，要有吃苦耐劳的精神，永不言败，不管遇到什么困难，受到什么挫折，都不退让，不动摇，百折不回干到底，知难而进永向前，义无反顾地打拼天下。

学习温州人，就要强化自主意识。不能更多地依靠政府，主要依靠自己的智慧和力量来发展经济；依靠灵活机制大力发展市场经济；最大限度挖掘人的潜能，善于在各种环境中抓机遇、求生存、促发展。

羡慕温州人的成功，就要学习温州人的创业精神，只有做起来，你才可能成功！



12. 一根麻花闯天下

全民创业,人人有责。只要坚持创业,选准任何一条道路都能通向成功。这正是小本钱、小生意由小到大,同样可以创大业,赚大钱的道理。

山东省招远有一位 29 岁叫刘伟红的普通农家女,做小生意,靠卖麻花,一年拼下千万元家产。

刘伟红初中毕业就开始做生意,开过裁缝店,卖过服装、化妆品。2001 年,她随丈夫潘洪成来到烟台。由于女儿刚出生不久,加上对烟台一无所知,整整一年她没有做什么事。一个偶然的机会,她随丈夫去东北探亲,对一个亲戚卖的麻花产生了兴趣。小小麻花对于广大北方人来说,再熟悉不过了。麻花属油炸面食,有甜有咸,香酥可口,生产工艺简单,是老百姓喜爱的小食品。刘伟红想,人们吃麻花主要图的是“卫生、方便”,但麻花都是在大街上零卖为主,人们看不到它的制作过程,如果把它放进专卖店,让顾客从橱窗里能看到整个加工过程,肯定会受欢迎,卖麻花也一定会有赚头。

回到烟台刘伟红就忙活上了,她不但向面点师傅求教,自己反复试验,还进京请教专家,直到选定了最满意的配方。有了配方,店怎么开?麻花怎么能销售出去?怎么连锁?怎么加盟?初中毕业的刘伟红一头扎进书店,从书本上研究肯德基、麦当劳和国内著名中餐连锁店的经营方式。

当丈夫发现她正在做的事情时,第一反应是:这女人“疯”了!放着好好的清闲日子不过,却要去炸麻花,挣这点小钱还不够丢人现眼的。2004 年 3 月,刘伟红不顾丈夫及家人的强烈反对,硬是在烟台



大学附近的莱山菜市场，开出了凝聚着她梦想的第一家麻花店，取名“弘祥”。刘伟红决定走低价路线，以量取胜。别人卖食品对半赚，她却将利润设定为每根赚两毛钱，打出了“1元1根，买三送一，买五送二”的招牌，走薄利多销的策略。

小店静静悄悄地开张了。店面整洁、明亮，10多个员工身着统一服装，令人耳目一新。麻花也能进专卖店？许多人来看热闹。不一会儿，令人难以置信的场面出现了：窗前竟然排起了长队。开业当天卖出了4000多根，到晚上9点钟才勉强关上门。由于小刘油炸麻花好吃，货真价实，第二天来买麻花的人更多，最长的时候排了八九十人。

刘伟红的生意很快在烟台有了口碑，不少人找上门来希望加盟。5月的一天，一个浙江商人开出50万元的高价，要买刘伟红的麻花配方，后来又将价格加到70万元。然而就在这10多天时间里，刘伟红在烟台地区的麻花店增加到了十几家，发展势头让刘伟红看到了配方的价值，她决定给多少钱也不卖。这个神秘的麻花配方到底能够产生多大的价值？连她自己也不知道，她只知道自己越来越忙，每天全国各地打来的电话让她应接不暇。她的办公室外面永远排着一大堆等待洽谈业务的客户……

由于刘伟红一天到晚在外面忙，把家里的事都丢在一边，原本要好的两口子经常吵架。但经过短短半个月的经营，丈夫潘洪成受到很大启发，他觉得炸麻花只要做好了，小生意也可以做大。于是，他改变了态度，正式参与到麻花店的经营中来。

刘伟红的父亲曾经是她样板店的经理，开业一年，那个店就赚了22万元，但是刘伟红却发现了问题。为了省钱，父亲减少了灯具，舍不得在白天开灯；更让她生气的是，为了节省成本，父亲竟然用非食品专用的“垃圾袋”装麻花；另外，他经常训员工，员工感到压抑，影响了积极性。2005年3月，刘伟红解除了父亲的经理职务，并制定了工作制度。她说，工人不是靠人管的，要靠制度去管。

曾有人出1000万元买刘伟红的品牌，她毫不犹豫地回绝了。她说，开一个公司和生孩子一个道理，一旦公司开业，就要把公司当作



自己的孩子一样去养。“创业容易守业难”，许多红火的连锁加盟店不久就销声匿迹了，刘伟红时时警醒，不断推陈出新。现在，除了推出蜂蜜小面包外，麻花也已经增加了十几个品种。

目前，她已经在全国各地开了 1500 家连锁店。一年多来，靠连锁经营，刘伟红已经拥有了千万元资产。现在，刘伟红正琢磨着把小麻花做到国外去，和澳大利亚、日本、韩国等地的合作意向正在洽谈中。



13. 守业任重道远

关于创业与守业，无数的历史经验让先辈们早已总结出守业比创业更加困难的祖训。民间有格言“风水轮流转”，“三十年河西，三十年河东”等等，说的就是守业难的道理。徽商的经验更直接：“富不过三代。”如此的直白，几乎压得人们喘不过气来，不寒而栗，足见守业的任务是多么艰巨、多么困难。

历经千辛万苦创业方能成功。殊不知，创业成功之后守业的道路比创业更加任重道远。伟大领袖毛泽东同志以政治家的远见卓识，早就说过，夺取政权只是万里长征的第一步，建设新中国比夺取政权还要难得多。

作为创业者，当创业成功之后，一方面他要让事业继续发展壮大，另一方面更要居安思危，不能让自己亲手或先辈们创立的基业垮掉。

社会是不断向前进步的，只有紧跟时代的步伐，与时代同呼吸共命运的创业者才不会被时代的潮流所淘汰。

随着中国人的生活水平的不断提高，城市里林林总总、大大小小、名称繁多的酒店、宾馆、饭店、餐厅、酒吧如雨后春笋。但注意过没有，一家小酒店的寿命有多长？调查表明，短的寿命几个月、半年或1~2年，长的3~5年，最长不过10年。为什么？过去说“三十年河西，三十年河东”，如今，市场条件下应改为“十年河西，十年河东”，甚至“五年河西，五年河东”。因为老百姓的口味在变化，小酒店掌勺的大厨每隔一定时间，比如1~2个月左右必须推出新一



轮的有特色的菜肴,否则老口味就吸引不了老顾客。俗话说“吃在中国”,中国人的食文化、酒文化享誉世界。酒店的饭菜如果没有特色,或者不能推陈出新,要不了多久,顾客的数量必然减少,利润就会下降,直至萎缩。因此,许多酒店、餐饮业的老板要经常交流,更换大厨,这是维持生意兴隆的重要举措之一。更有甚者,有些精明的老板会定期掏钱装修酒店,甚至连招牌都重新装饰一番,新面孔一定会给人耳目一新的感觉,这也叫做与时俱进。小饭店的资金不足,食客一旦减少,当利润入不付出时,则关门大吉或者转让之,尽管原因是多方面的,但足见守业难!

大酒店、大宾馆,同样也在采取多种措施招揽顾客。除了牌子硬,几星级之外,他们有实力拉会议、拉旅游团,实行会员制、钟点房等等,提高住房率。市场条件下白热化的竞争,自然会让老板们绞尽脑汁,拼智力的结果让 CEO 们一天也不敢懈怠。他们时时都在看着今天,想着明天、后天,甚至 5 年以后的事。

回顾自己生活的这个城市,1980 年以前计划经济时代,百货大楼是当地最大的一家国营商业零售企业。它位居市中心,楼最高、面积最大、货品最全。到这个城市来,只有去过百货大楼,你才算真正来过这个城市,因为那儿才是全市的中心。1990 年,市里杀出了一匹黑马,那是一家集体所有制商业零售企业——商厦。其全新的经营理念,经营方式,除了商场面积大、货物全外,尤其价格便宜,货真价实,售后服务优良,一下子把购物的老百姓给吸引了过去。于是这个城市的商业市场一分为二:百货大楼与商厦开始了两分天下有其一的竞争。20 世纪末,不经意间市里又出现了两家大型民营商业零售企业——国贸大厦与千百意购物中心。这一下够热闹的了,四大商场,四分天下有其一,各家的促销手段都有新招,层出不穷,热闹非凡。其后百货大楼改制为股份制企业,经营曾经出现过困难,被商厦以代管方式“兼并”。市场竞争是残酷的。创业难,守业确实更难。社会在前进,形势在发展,这期间市里静悄悄地又出现了一家叫做华联商场的商业零售企业。夹缝里面求生存,它默无声息地走自己的路。华联想挤占全市已有的商业零售市场,它独辟蹊径,走自己的连锁超市



之路。如今大街小巷，凡人口集中的生活小区，人口较多的大单位，人口流动的车站旁，闹市区都开设了华联的连锁超市。仅某学校周围就有4家华联连锁超市（加上其他超市近10家）。由于统一进货，价格便宜，老百姓最爱光顾华联超市购物。应该说这个城市的五大商业零售企业的激烈竞争，丰富了地方市场，老百姓得到了方便与实惠，当然也为城市的经济发展做出了贡献。显然企业的生存压力越来越大，发展企业、创新企业、老板们守业的压力个个都不轻松。

写到这里，又让我想起了一个著名的故事，且称为“秦池酒的当年”吧。想当年，秦池酒的广告曾经是CCTV广告标王，数亿元的广告费，让秦池酒曾经风光无限，全国的老百姓无人不晓。宴席中、酒桌上，谁人能不品尝一瓶秦池酒？秦池的广告魅力，吸引了无数的人们，至少要尝尝它到底是什么味道。中国之大，人口众多，秦池人的财富滚滚而来。据说秦池酒生产与销售最红火的时候，酒厂里每分钟赚的钱相当于开出一辆桑塔纳轿车。也有人说，当时几乎把水装入贴有秦池商标的酒瓶里都能卖掉。这是夸张话，但说明秦池酒当年之畅销，牛气冲天，产品供不应求。可是好景不长，大约第二年秦池酒就不行了，是机会稍纵即逝？还是决策有误，昙花一现？“秦池”现象能不令人深思？一句话，走老路，行不通；不创新，守业难！

说起酒厂，让人不能不提安徽的淮北地区，那儿是名酒的故乡。从历史悠久的老八大名酒——古酒贡酒，到如今的口头禅：“当好县长，必须办好酒厂”——口子酒、种子酒、高炉酒、焦坡酒、沙河王、太和殿、文王酒等都是老百姓曾经爱喝的名牌酒。可如今，众多的酒厂，你沉我浮，创业不易，守业更难。各个酒厂都是使出浑身解数开拓市场。新产品，新牌子，新防伪，新包装，新广告，新促销……数不胜数。家酒、老窖、酿造、恒温贮藏、天运、地运、金奖、银奖……从赠打火机、赠礼品到送美元、送港元、送欧元，有人开玩笑说，中国人虽然喝不干长江，但全年能喝干几个西湖。真是美酒香，喝美酒，殊不知，酒厂的老板为抢占白酒市场的份额，天天在绞尽脑汁呢。

国人不会忘记，“三株口服液”、“郑州亚细亚”，由耳熟能详到



今天的销声匿迹;而“奔驰”、“丰田”、“肯德基”、“麦当劳”、“沃尔玛”、“海尔”遍及五洲数年不衰。这种对比令人深思。作为企业,要想发展壮大,定要紧跟时代潮流。企业的高层管理者、决策者要谦虚谨慎、不骄不躁、开拓创新;要目光远大,高瞻远瞩。把企业做大、做强,用今天通俗的话说,要“吃着碗里,看着锅里,想着地里”,“销售一代,生产一代,设计、开发一代,储备一代”,“做着今天,想着明天、后天”。在市场竞争白热化状态下,尤其在经济全球化、国际间竞争态势严峻的大背景下,也许可以说企业是脆弱的,老板们的每一个决策都不应该失误,不能失误,否则任何一个哪怕很小的决策失误,都有可能让企业守业失败。千丈之堤溃于蚁穴。三思而行吧,哪怕今天能拍板决定的事,如可能请再想它一夜,明天作答复。

这里也须强调指出,问题的另一方面,即使守业失败了也并不可怕。市场经济条件下,正是“旧的不去、新的不来”。一批没有生命力的企业衰败下去,一定会有一批更有青春活力的企业诞生出来。人有生老病死,此乃自然界发展的客观规律,企业同样如此。例如统计表明,北京中关村电子一条街有 5000 家民营企业,生存时间超过 5 年的不到一成。



14. 失败了，不要气馁

事情本是一分为二的，凡事有利有弊。既然创业能够成功，当然创业也存在失败的可能性，尤其一个人的自主创业更是如此。要想最终成功，必须从失败中总结经验教训，吸取经验教训，不气馁。

成功来自经验，经验来自失败。下面给出几个小的例子，引以为戒。

(1) 开包子店，亏了1.5万元

经过反复考察，张华相中了美食街上夹在众多小吃店中的一个空门面，决定开家包子店。

开业后，由于采取了买五送一的促销手段，加之包子的味道确实不错，顾客很快被吸引过来。可是，3个月后生意由盛转衰，最终张华只好忍痛转让了店面。

包子店如此“短命”，他觉得主要亏在以下几个方面：

接手时，上家将店内餐桌、板凳、冰箱、空调等以4000元的一口价作为转让条件。因求店心切，而这些又是做饮食必不可少的“硬件”，重置也影响开业的进度，张华只有忍痛答应这些条件。通过熟人介绍，他以高薪“挖”来一位名厨。为了应付早晨就餐的高峰，又请了3个帮手。这样一来，人工开销高涨。

张华开店虽给周边的几家店造成了压力，但也形成了他们之间的合力。几家小包子店把价格降到每个1.5元左右，味道也不差。再加上这些小店不断改善售卖方式，对出行不便的老年顾客送货上门，分流了张华近半数的老年顾客。



此外,他还犯了一个致命的错误。由于销售不畅,只好用降低员工的工资来降低运营成本。这导致大师傅工作上的敷衍,帮工则不辞而别。

苦苦支撑3个月后,因客源不足,包子店只得草草收场,这次创业共亏损了1.5万元。

(2) “魔术”让刘言上了当

刘言是一个在杭州打工的小伙子,有一年,他看中了“魔术”这一新兴行业,自认为可以大有作为。

他在网上看到有一家专售魔术产品的公司,从电话里了解到这其实是一家贸易公司,在一家宾馆里办公。他对这家公司做了个简单的查证。来到公司,工作人员给他演示了几个魔术。因为他是外行,所以看得一愣一愣的。

回来后,他仔细想了想,他们给他表演的那几个魔术,确实很有吸引力,让他更加相信开魔术店大有作为。就算万一生意不好做,按照公司给他的加盟换货服务,他也可以把魔术店改变成礼品店,还有什么好担心的?后来,他又跑了几趟公司,为的是确认这家公司是否货物齐全。他们拿出货物清单,厚厚一本,并表示全都有货。原本还冷静的刘言,此时在没有见到货物的情况下就决定合作。

交了进货费、加盟费后,随即进入培训阶段。在培训的过程中,刘言发现除了给他表演过的那几个魔术比较精彩外,其他的都只能用来哄哄小孩。接着就是配货,在他们把货送到刘言店里的那天,他看到货单傻眼了:价格已不是原来说的那个价,货品有很多是根本卖不出去的积压品,原先说好的免费配送也全部算上了钱。刘言和他们理论,但那个所谓的总经理却死不认账。这下他才知道自己被骗了,但钱已经花了,只能硬着头皮把店开起来。

紧接着就是换货了,他们一再表示“没有货”。后来干脆公司没了,人也没了,听说又搬到其他地方去了。写下刘言的经历只是想提醒初次创业的朋友,一定要考虑成熟、冷静处事。

(3) 3万元开皂吧,6个月后关了门

2004年8月份,李军选择加盟了一家手工肥皂吧,那家公司声称两个月就可以收回成本。李军看他们的资料确实很专业的样子,于是



不假思索地凑足了2万元钱直奔深圳，加盟费和购货费用一共花了2万元左右。

他之前从来没有做过生意，所有的知识全来自书本。这也是他创业失败的原因。

当时，皂吧在武汉可以说还是个新鲜事，这能吸引一部分人的兴趣，但更多的人因为不了解而不会光顾。李军将香皂的价格从每克的0.25元降到0.20元，但情况仍然没有好转。他怀疑是款式不够吸引顾客，于是引进新款——这就意味着得重新投入大笔资金订做模具，做这种决策他竟然也没有进行市场调查。后来，才发现新款也不是很好卖。

2005年，李军的生意再次受到冲击，各个皂吧打起了价格战。4月，李军的皂吧就关门了，损失了近2万元。下面是他这次“下海”创业的教训，希望能对您有所帮助：

- * 一定要做投入产出分析，收益数据一定要自己调查；
- * 一定要做市场调查，包括考察已开业的加盟店，调查消费者偏好等；
- * 开业前准备得越充分越好；
- * 不能轻易相信招商广告，特别是不要相信巨额回报；
- * 投资之前要比较几家不同公司间的投资成本。



15. 中国经济风云人物语录

中国经济风云人物都是创业的成功者,他(她)们的名言、丰厚的经验,富含哲理。这是智慧的财富,金钱是买不到的。学习它,靠你的实践、你的悟性才能在你的脑中、在你的心里生根、发芽、生长、开花、结果。听君一席话,胜读“十年”书,所以要多听高人的讲话,那些至理名言都是他们用血汗换来的经验总结。

我们是充分竞争的行业,利润像刀片一样薄,要想有利润只有一条,品牌。如果是品牌就可以赚大钱,如果不是品牌什么都不是。所以,我在海尔这么多年来,一直在潜心希望打造出一个让中国人骄傲、为中国人争光的世界名牌。

世界品牌就是消费者可以听得懂的语言。

海尔怎么创品牌?一个是速度,一个是差异化。世界品牌不是遥不可及,也不是一蹴而就,最重要的是一定要心静,静下心来,实实在在、老老实实创一个世界名牌。

搞企业,如果你悟不出来(指“道”),没用;别人告诉你也没用。真的,就像禅宗说的:“借来的火点不亮自己的心灵。”只有靠自己。

每天将容易的事做到位就是不容易,将简单的事做到位就是不简单。

零星语:“永远战战兢兢,永远如履薄冰”(张瑞敏对待成就的哲学)。“名牌战略”。“世界的海尔”。“企业文化激活休克鱼”。“兼收并蓄,创新发展,自我一家”。“日事日毕,日清日高”。“质量为王……服务为王……流通为王……”

——海尔集团首席执行官,人称儒商的张瑞敏



有句名言：“这世界不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。”但我想说：这世界不缺少发现，而是缺少发现后的思考。何出此言？因为从古到今，“苹果从上往下掉”这个事实大家都发现了（可见不缺少“发现”），但只有牛顿思考了（最稀缺的就是这种“深度思考”），于是惟有牛顿透过现象看本质，揭示出了“万有引力”。

我看发展是一个创新的过程，创新是非常非常重要的一点……特仑苏是一个自主开发的产品，不仅能够吸收钙，而且还能留住钙，所以这款产品非常非常受全球同行的瞩目，给我们亚洲人增了光。这就是创新的问题。

如果你有智慧，请你拿出智慧；如果没有智慧，请你流出汗水；如果没有汗水，请你让出岗位。

做产品讲究的就是“优生优育”。生下羊，哪怕一窝也不值钱；生下虎，哪怕一只也大有本事！滥生滥育，生得越多浪费越大。

——蒙牛集团董事长，“聚精会神搞牛奶，一心一意做雪糕”的牛根生

我觉得，第一点做企业必须要赚钱，尤其是一个新的企业。因为你不赚钱你就很难活下去，所以说，我认为首先考虑的是生存，然后才是发展。这是我在经营尚德公司的时候，在我头脑里始终很清晰的一个想法。

如果再过20年，各国政府还不关注寻找新的可再生能源，可能到时候，连寻找可再生能源的能源都没有了。

外界宣传我一夜暴富，我蛮伤感的。有这样“一夜暴富”的吗？这是我多年来的学习、工作经验积累的结果，还有平常人很难想象的付出和努力……

——无锡尚德太阳能电力有限公司董事总经理、中国新首富施正荣

我们最看中企业家精神。你一定会遇到非常多的困难，但是你能够坚持住，能够走过低谷。一开始特别小的时候你要活下来，然后再



拼命跑,跑在前面,这种永不放弃的精神很重要。……品格怎么去判断,就要看他的企业家精神,他有没有做大事业的野心。一个要做大事业、要做百年老店的企业家,他的目的已经不再是赚钱,他要创造一个伟大的企业,他可以感动很多人:他的股东、他的用户、他的团队。

有很多能干的人、聪明的人还在打工,他们之所以不敢去创业,最害怕的就是失败。其实你想透了,最大的创业风险就是失败,失败又怎么样,大不了再找份工作呗。

我们这行是靠眼光赚钱的,你能不能赚到钱,关键是看你,第一行业有没有选对,第二人有没有选对。像大部分的企业是所谓的手找钱,是靠劳动,我们是靠钱找钱,所以眼光非常重要。杀手,第一是敏锐,别人没看到你看到了;第二他速度非常快,不是说花了很多时间在那里搞。

在竞争的过程中,什么东西能够使你的企业持续发展、增长呢?我自己的一点观察:我觉得第一还是品牌,一个品牌使一个企业能够持续地发展。比如说都是卖水,为什么娃哈哈的水会卖得这么好呢?其实水没有什么差别,关键是这个品牌很值钱。

丁磊其实在很年轻的时候,就把所有的痛苦都浓缩地走完了。有人说造就一个10亿美金的大企业家,在二三十年前需要三代人,到比尔·盖茨大概是10年,丁磊大概4年就走完了,可以想象这个痛苦的剧烈。30年的痛苦,你四五年度过一定是非常浓缩的,他能活下来,就说明他的抵抗力很强。

自从做了这个互联网,当了董事长,然后把自己的钱花光,到周末就在拼命加班工作,工作完了一回到家就发愁,好像头上悬了一把剑,随时可以掉下来。我觉得也好,这对我是人生的财富,我在最困难的时候都走过来了,而且没有死,就是好样的,一个人的财富其实就是你在困难的时候有这种经历。

——今日资本集团总裁、中华英才网董事长、富豪背后的女人
徐新



企业家懂得用最小的资源去把市场价值扩大化，能够发现一个价值同时又能用各样的办法使它产生影响力，这才是企业家的智慧。

有人说资本的力量是无穷的。我承认资本的力量，但是真正的力量是控制资本的人的力量，企业家的力量。

别人喜欢玩游戏，我不喜欢玩游戏，但我喜欢玩几千个人一起实现一个目标的游戏，这种游戏可以影响一个世界，影响很多人的就业机会，这种游戏才是真实商场上的游戏。

因为我浪漫，人家永远不知道我这招从哪儿来的。

商场如战场，但商场不是战场。战场上只有你死我才能活，商场上你的最大支持者就是你的客户，你把客户服务好了，客户支持你越多，你就越来越强大。

一流高手是眼睛里面没有对手。所以我经常说我没有对手，原因是我心中没有对手。心中有敌，天下皆为你敌人；心中无敌，无敌于天下。

——阿里巴巴公司创办人、董事局主席、网络大侠马云

企业中的一把手就像阿拉伯有效数字的1，后边的人就是0，有一个0就是10，两个0就是100，三个0就是1000，没有前面的1，你就什么都不是。单位中的领军人物选不好，也就发展不好。

人才是利润最高的商品，能够经营好人才的企业才是最终的大赢家。

……经营企业靠的是“王道”而非“霸道”。

企业家回报社会，更多的是看做了什么，而不是说了什么。

“搭班子，定战略，带队伍”（管理理念）

——联想集团控股有限公司总裁 1994 年就当选为“中国改革风云人物”、人称 IT 企业教父的柳传志

机遇是对有准备的人而言的，机遇无处不在，无时不在，关键是我们自己准备好了没有。

我觉得正是因为有一个对手天天盯牢你，使你不敢睡觉，正泰才有今天的发展。



所以我觉得,对我来讲,磨难是非常可贵的一笔财富,使我懂得了好日子来之不易,也懂得了如何去尊重别人,如何尊重知识,而不是赚了钱以后就忘乎所以,姓什么都不知道了。

——正泰集团股份有限公司董事长、睡得地板的“中国十大创业领袖”南存辉

我的员工、我的亲人、和我同甘共苦过的朋友,这都是我最珍惜的、最珍视的。

我们的品牌建设是一个持续的、长久的过程,这个品牌价值绝对不是靠一时的投入或炒作得来的。持续不断地回报社会、回报股东、回报消费者,才能使品牌价值有一个累加。

有一个挑战性的目标,才能够带动大家全身心地投入,让大家有这种激情,才能把大家的精力、注意力全部都聚集到实现这个目标上。

自己所掌握资源的多和少其实不重要,但我总对自己说,有一点要始终把握住:谦虚谨慎、刻苦努力。这是最普通的话,谁都会讲,但做起来的确很难。不论职务如何变化,我的这个原则永远不变。对亲人、朋友、同事、上下级,真挚的亲情和感情都不会变。只要有缘分,你这样对别人,别人也一定这样对你。所有人坦诚沟通,凝聚起来,就是强大的资源,就是成功的基础。

——内蒙古伊利实业集团股份有限公司总裁、董事长,2005CCTV中国经济年度人物潘刚

……营销是没有专家的,惟一的专家是消费者,就是你只要能打动消费者就行了。

……老年人吃保健品,要看子女给不给送,不送我不吃。……你看我们“脑白金”的广告都是针对子女做的,“今年爸妈不收礼,收礼只收脑白金。”……

一个人只有在低谷当中才能学到东西,那段低谷时期经历的事情就成为后面做事时一把衡量该不该做、如何做的尺子。

——巨人集团董事长、1994年中国十大改革风云人物之一史玉柱



有德有才者，大胆聘用，可三顾茅庐；有德无才者，委以小用，可教育培养，促其发展；无德无才者，可自食其力；无德有才者，坚决不用，如伪装混入，后患无穷。

——浙江万向集团董事局主席、年收入超 200 亿元的著名民营企业
家鲁冠球



第四章

胆大与谋算并存， 风险与利润同在

鲁迅先生曾一针见血地指出过国人的缺点：你因为闷得慌，想在阁楼开一扇窗户，周围的人会劝你别开；你要是说“我受不了啦，要将房顶拆了！”周围的人则会马上建议你开一扇窗户。胆大者自然得到凉快的权利，胆小者却只有闷热的份。窗开对了，尽享凉爽；反之错了，则有被比室内还高的温度炙烤的危险。

樂 國 庫

，并共算其已大明
我同座牌已

1. 冒险就是最大的谋算

做生意，谁都想赚大钱，但想安安稳稳赚大钱而又不冒一点险，那是天方夜谭。要知道，生意场上的机遇总是伴随着风险而来的，这是因为，在获得成功的机遇时，你也要为成功付出代价。

所谓风险，就是由于形势不明朗，造成失败的一种概率。如果成败都清清楚楚地摆在你面前，你只要选择其一，那就不是风险。当前面道路一片漆黑，你走过去，可能会掉进深渊里，但也可能踏上一条黄金大道，这就是风险。

当然，风险并不是不能规避的，只要我们做好充分的准备，对可能出现的问题考虑周到并及时想出对策，就能化风险于机遇当中。下面我们就来看看旅美华人谭仲英如何化风险为机遇的。

旅美华人谭仲英生于上海，1950年初去了香港，随后留学英国。1954年，谭仲英在一家钢铁公司当推销人员，从此以后，他与美利坚的钢铁工业结下了不解之缘。经过数十载的苦心经营，谭仲英取得了一系列辉煌的成就。

谭仲英经营管理成功的秘密就在于他那敢于冒险，敢为他人所不敢为的作风，就在于他善于谋算，善于见机行事的作风。

在美国这样的社会，商场中的竞争尤为激烈，商场如战场，这里没有那种所谓完全没有冒险的生意。谭仲英的创业史表明，他的确是一个敢于冒险，敢于花巨额资金购买倒闭公司和工厂的能手。谭仲英在事业上的巨大成就，不管其中冒险的成分有多少，隐藏在那大胆的作风背后，肯定有精心的谋划。这个冒险家绝不是那种头脑简



单、莽莽撞撞、到处乱撞的鲁莽无谋的冒险家。从这一点上可以说他是胆大心细、有勇有谋的人。

1982年，美国工业出现了严重的衰退，粗钢产量大幅下降，只有6570万吨，比1981年减少了40.1%，美国7家最大的钢铁工业公司的业务亏损总额在1982年的前9个月内超过了10亿美元。

位居世界第七位的美国伯利恒钢铁公司，因亏损巨大，不得不在1982年底宣布：永久关闭设在纽约州拉卡瓦纳和宾西法尼亚州约翰斯顿的两个分厂，这一举动让近1万名工人失业。更为严重的是，伯利恒钢铁公司下属的麦克罗斯钢厂竟在一个季度内就亏损了1亿美元。亏损如此惨重，麦克罗斯钢厂虽竭尽全力但仍无力回天。大钢厂前途叵测，4000多名员工面临即将失业的命运。在这种情况下，谭仲英经反复分析，冒着风险，买下了这个钢厂，这个冒险之举后来为他带来了丰厚的回报。

谭仲英不仅敢冒险收购即将倒闭的工厂，而且善于谋算，把濒临破产的工厂扭亏为盈，随后，再以高价把工厂卖出，再做更大的投资。对谭仲英这种拿得起，放得下的经营管理作风，他的朋友威廉·马克曾这样进行评价，他说：“谭仲英总是在葬礼上买下公司，而在婚礼时将它脱手出卖。”这段话可以说是既实在又风趣，然而就在这一买一卖的进出之间，包含了谭仲英的谋算智慧。

在资本运作上谭仲英也表现出他那种善于谋算、见机行事的作风。谭仲英每收购一家即将倒闭的公司，都向银行争取相当的贷款，并且用第一个公司作抵押，再向银行争取贷款收购第二个公司；然后又用第二个公司作抵押向银行争取贷款收购第三个公司……如此不断地发展，终于使谭仲英拥有20个与钢铁有关的企业，跻身于美国著名钢铁企业家的行列当中。

假如谭仲英没有一种敢于冒险的精神，他不可能在短短几年中，快步地入围美国最大的私营企业行列。他的成功，充分体现了谋算与冒险是不可分割的联合体，可谓冒险者，英雄是也。

“明知山有虎，偏向虎山行”。敢于冒险，敢作敢为，是强者的重要性格特征，也是成功生意人的性格特征。开创性的工作总是充满着



风险,只有敢于冒险的生意人,才能在风险面前毫不畏惧,敢于开拓道路,敢于追求平常人不敢追求的目标,才有可能取得常人所永远无法取得的成就。

在风险面前胆怯的生意人,不敢去做前人未做过的事,不敢去攀登前人未曾攀登过的高峰,当然也不会体验到冒险的刺激与成功的喜悦,结果只能是永远也不会有所作为,甚至被时代所抛弃。

但是,冒险不等于莽撞,在冒险中需有谨慎的态度。有了谨慎的态度,失败肯定会少一些。但若是过分谨慎,在复杂多变的现代社会做生意,处处谨小慎微,就会吓得不敢行动,从而错失良机。

上帝赐给每个人的机遇一样多,但就如美丽的玫瑰花带刺一样,机遇总是伴随着风险,故一个成功的生意人其性格中虽不可缺少谨慎的成分,但也绝不可无冒险的成分。

谭仲英的每一次发展都是一次冒险机遇的实现,但如果你不懂对风险和利益的谋算,又没有冒险的精神,你就永远不可能获得成功。风险是我们每个人都不愿意面对的事情,但是要看到,所有的机遇都蕴藏在风险之中。如果做生意因为不愿意冒险而放弃,你就永远不要想寻找什么机遇。毕竟,有所得必有所失才是真正的道理。



2. 没有风险的商业机会，也就没有多大的利润空间

懂得谋算的商人能够直面风险，他们知道，经商赚钱好比是一种赌博。而事实上，所有的人生决策，都不可能有过胜利的把握。人生能有几次搏，只有敢于拼搏的人，才会有灿烂的明天。

世界上没有万无一失的成功之路，商业战场总带有很大的随机性，各种要素变幻莫测，难以捉摸。在不确定的环境里，人的冒险精神是最稀有的资源，只求求稳必是死路一条。《科学投资》通过研究得出结论：大凡成功人士都有某种程度的赌性。

澳门赌王何鸿燊的资本原始积累充满着传奇色彩，善于发现机会，并且敢于承担风险是他发家的秘诀。在抗日战争期间，日本占领了澳门，并进行全面封锁。何鸿燊组织船队向澳门偷运粮食和日用品，他自己也收到了敢冒风险的回报。有资料称，现在澳门的一半产值与何鸿燊有关。

风险源于我们不能控制特定的事物。如果我们能够完全控制特定的事物，也就无所谓什么风险。

1973年，张果喜所在的江西余江镇办农具修造社负债累累，年仅21岁的张果喜振臂一呼“要吃饭的跟我来”，带领21个兄弟白手起家，用卖私房换来的1400元钱创办了余江工艺雕刻厂，生产木雕工艺品。张果喜在1973年的这一声虎吼，绝不亚于陈胜、吴广的“王侯将相宁有种乎”。而且，张果喜能成为新中国的第一个亿万富翁，恐怕与他这一吼不无关系吧。



做生意都要承担一定的风险,世间没有绝对没有风险的商业机会。没有风险的商业机会,也就没有多大的利润空间。

经营本身就是一种挑战,冒险与收获是结伴而行的,要想有丰硕成果,就得敢于冒险。不冒险就等于放弃获得丰硕成果良机。与其不尝试就失败,不如尝试后再失败。

温州人能够赚钱,在于他们能抓住机遇并果断出击。有的人在创业时候,想得最多的是“万一失败了怎么办”?因而裹足不前,到最后不了了之。他们为什么不看见一万之中的“九千九百九十九”,而只看着那“一”呢?

金向东与方圣平在巴基斯坦经商已有几年。在阿富汗战火稍停之时,两人就从伊斯兰堡前往阿富汗,想在那里寻找商机。

当时阿富汗很混乱,经常有人趁乱打劫。金向东与方圣平通过关系,以每天每人相当于150元人民币的报酬,聘请了4个巴基斯坦荷枪实弹的民兵,一路护送。

到达喀布尔后,塔利班的商业部长、水电部长等6个部的部长,先后与金向东、方圣平商谈生意。在与他们的数次接触中,两人都看到6个部的办公室中电话还是最老式的摇把子。几个部长对他们明言,塔利班非常需要他们提供的乐清低压电器,只是经济拮据没有外汇积蓄,最好是通过以货易货的方式与他们做生意。部长们听了他俩的报价后,连连称赞中国的低压电器价格便宜,当场提出的订货单价值数百万美元。

但是,在阿富汗赚钱没那么容易。一次,金向东、方圣平因为对准路人拍照而被塔利班士兵当场抓了起来,并扬言要严办他俩。按照塔利班的规定,在阿富汗对人拍照是不允许的,否则将受到严惩。

好在塔利班的水电部长闻讯后马上出面,三四个小时后金向东、方圣平两人才获释,虽然虚惊一场,但足够让人胆战心惊的了。

人的冒险精神是最稀有的资源,在经商赚钱方面,胆量尤为重要。



3. 早起的鸟儿捉虫多

改革开放以来，我们有三次大的致富机会，多数人是如何失去的呢？第一次是下海经商，认为是不务正业，投机倒把；第二次是股票，认为是骗人；第三次是房地产，认为会血本无归。到头来一看，结果与我们的想象正好相反。不懂谋算的人尽管努力工作，却依然跟在别人的身后。

胆商是生意人最关键的资本。生意人首先要使自己成为一匹狼，具有强悍的斗志和“野兽”精神。一味懦弱，一不小心有可能成为别人口中的食物。成功不在于学历，更不在于出身，而在于你的胆商，狭路相逢勇者胜。

网易的创始人丁磊原来在宁波市电信局工作，旱涝保收，待遇很不错。但丁磊在1995年，不顾家人的强烈反对，从电信局辞职了。他这样谋算自己的将来：“这是我第一次开除自己。人的一生总会面临很多机遇，但机遇是有代价的。有没有勇气迈出第一步，往往是人生的分水岭。”

想到的事情经过努力未能做成不会让人后悔，而很容易做到的事情不去尝试，则会终生遗憾。其实人世间好多事情，只要敢做，多少会有收获。

鲁迅先生就一针见血地指出过国人这方面的缺点：你因为闷得慌，想在阁楼开一扇窗户，周围的人会劝你别开；你要是说“我受不了啦，要将房顶拆了！”周围的人则会马上建议你开一扇窗户。

温州人现在很有钱就是因为他们早几年行动，早起的鸟儿捉虫多嘛！他们靠精明谋算去赚钱，一是在于观念常新，二是在于他们有胆量。具体



表现在关键时刻的孤注一掷。同样有 10 万元钱准备创业的人,一般的人 would 留下 3 万元作为退路,而温州人则会再借贷 10 万元进行创业。

上海磁悬浮首列列车冠名权拍卖,被浙江民企新潮房地产集团以 2090 万元高价竞得,而新潮集团的竞价对手,上海大众交通老总杨国平,举到 2080 万元就再也不肯加价了。其实,论资产实力,大众集团远比新潮集团要雄厚得多,它有 20 多亿元净资产,一年有 2 亿多元利润;而新潮的净资产才 1.6 亿元。由此不得不佩服浙江人的胆略。

现在流行“胆商”的说法,认为胆商也是谋算的必要条件之一。很多实证表明,高学历并不一定能成功,学历高只是一种优势。但很多高学历者根本无法充分发挥他们的潜能,取得应该的成功,这是为什么呢?

丘吉尔曾说:“勇气很有理由被当作人类德性之首,因为这种德性保证了所有其余的德性。”这里所说的勇气,就是一个人的胆量、胆略、临危不乱、处变不惊、力排众议、破釜沉舟的决断力。

而且,科学表明,胆商对于成功的重要性,已经远远超出了智商。一项对 1064 名经理人进行的能力测试发现,胆商指数的高低是—个人事业成功与否的重要参数,其次是情商。

如果说人生、事业、财富像一座座大山,那么高胆商人士就会不畏艰苦,不断攀登,把每一个困难都当成一次挑战,把每一次挑战都当成一次机遇,并最后傲立巅峰!

李书福有一个绰号叫“汽车疯子”,如果再加一个的话,相信好多人会奉送给他一个“冒险王”。

胆大包天的李书福,从偷偷摸摸搞摩托,到“未婚先孕”搞轿车,在某些人看来,简直是有点“肆无忌惮”,“不知道自己是谁”。

但他正是因为胆量过人,每一次竟然还都让他成功了,摩托牌照早就拿到不说了,汽车牌照在 2001 年底也拿到了。

李书福的生存空间就是他大胆拼打出来的,正是因为他比别人胆大,他才能抢先一步,抢得竞争先机。

当然,善于谋算的李书福知道自己努力的方向是正确的,争取那些东西也是合情合理的,所以最终也会是合法的。



4. 没有谋算的冒险就是蛮干

有句话说：“第一个躺着吃，第二抢着吃，第三个捡着吃。”做生意不敢冒险，很难赚大钱。一味求稳，缩头缩脑，岂能摘到果实。但是冒险之前要理性分析，冒险不是冒进。

世上没有万无一失的经商之道。试想，现在整个国家都在转轨，大多数人都在做着发家梦，市场经济的社会里，市场必然成为经商家注目的第一焦点。市场却又是气象万千、险象丛生、波涛汹涌的大海，想让自己挤进市场、驻足市场，并能雄踞市场，非有冒险的勇气不可。懂得谋算，才能使你在经商路上更加容易。做生意就得担风险。怕担风险，缩头缩脑，岂能摘到“果子”，赚到大钱？

中国向来注重办什么事都以“安全”为重，只要做得到，绝对不去冒险。做起生意来更是如此，寻求做四平八稳的生意。岂知生意场上风险多，一个敢冒风险的人，会被人们认为不懂“安全”的人，而带着“安全帽”做生意，生意却常常沾不到边了，这一点在商场上经过风雨的人绝对深有体会。

在精明人的心目中，做生意就是一项挑战，是一项本能的想战胜他人的挑战，是一项经过策划、算计、准备要赢得胜利的挑战，是一项如何去赢得胜利的挑战，从而显得生意场上人人具有强烈的竞争心态。做生意不怕冒险，就怕你谋算不到。假若一个人不愿冒险尝试出现在自己面前一闪即逝的商机，那么他永远只能吃别人的剩饭。过度谨慎与粗心大意、漫不经心同样糟糕，因为，人要做生意就离不开机会，过度谨慎就会失去机会，就会成为想“安全赚钱”而实际上赚不到钱的人。



一旦谋算准了,就要大胆行动,这是许多商界成功人士的经验之谈。冒险和谋算相联,谋算和制胜相伴,所以西方的谚语说:“幸运喜欢光临勇敢的人。”许多生意人,现在常常失落于种种局限之中,面对着风险不敢冲刺。冒险是表现在人身上的一种勇气和魄力,险中有夷,危中有利,倘要创立惊人战绩,就应敢于冒险。

从某种角度来说,弱势群体做生意更需要冒险,更需要谋算,因为他们没有足够的资本做为保障。

福勒是美国一位贫穷黑人家庭中的孩子,为了在社会上生存,他决心把经商作为生财的一条捷径,最后选定经营肥皂。首先,他采取自销的方法,挨家挨户推销肥皂达12年之久。后来,他获悉供应他肥皂的那家公司即将拍卖,售价是15万美元,他决定买下这家公司。但他在经营肥皂的12年中一点一滴地只积蓄了2.5万美元,最后,福勒与那家公司达成了协议:他先交2.5万美元的保证金,然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。倘若他不能在10天之内筹齐这笔款子,就会丧失所交付的保证金,也就是说他将倾家荡产。

为了筹集资金,福勒首先想到他在推销肥皂的12年里,获得了许多商人的尊敬和赞赏,于是他去找他们帮忙。他从朋友那里借了一笔款子,也从信贷公司和投资集团那里得到了援助。在第10天的前夜,福勒筹集了11.5万美元,就是说,还差1万美元。福勒回忆说:“当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜,我在幽暗的房间里自言自语:我要驱车走遍第61号大街。”

夜里11点钟,福勒驱车沿61号大街驶去。驶过几个街区后,他看见一所承包商事务所亮着灯,他走了进去。在那里,坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人。福勒意识到自己必须勇敢些。

早已胜算于心的福勒说:“你想赚1000美元吗?”这句话把那位承包商吓得直后退。“是呀!当然喽!”他答道。“那么,给我开一张1万美元的支票。当我奉还这笔借款时,我将另付1000美元的利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看,并详细地介绍了这次商业冒险的情况。福勒离开这个事务所时,口袋里筹够了这笔款子。冒险精神使福勒不仅没有倾家荡产,而且生意日渐



兴隆，渐渐发展成为拥有7家公司和一家饭馆主要股份的富翁。

福勒由一个穷人发展成为富翁的故事，启迪着急于在市场上求利获胜的人们：冒险之前要事先做好谋划，谋算好了，才会确保冒险的成功。

俗语说：谋算不到，一辈子穷。在商场上，有许多成功者就是在这句话的感召下走向成功的。被台湾人誉为“经营之王”的王永庆就是靠精于谋算成功的。事实上，这样的事有很多，因为他们知道风险和利益的大小是成正比的。如果风险小，许多人都会追求这种机会，收益不会大；如果风险大，许多人就会望而却步，所以能得到的利益也就会大些。从此意义上说，风险就是利益，巨大的风险可能带来巨大的利益。世界著名的大公司——雀巢公司曾用这样一句话来激励自己的员工：“不冒风险是最大的风险。”

1956年，58岁的哈默购买了西方石油公司，开始大做石油生意。石油市场是最能赚大钱的市场，正因为最能赚钱，所以竞争最为激烈，形同战场你死我活。而对初涉石油业市场的哈默来说，要建立起他的石油王国，绝非易事。哈默所面对的是极大的风险。

哈默在心中反复地权衡自己的利弊。首先遇到的是油源问题。1960年石油产量占美国石油总产量38%的得克萨斯州，几家大石油公司已经营多年，自己无法插手；沙特阿拉伯是美国埃克森石油公司的天下，自己休想染指……如何解决油源问题呢？这时他谋算上旧金山以东一片被德士古石油公司放弃了地区，因为他推算这里有可能会成为大天然气田，西方石油公司应把它租下来。谋算准了，哈默的冒险就有足够的勇气支撑了。当钻到860英尺深度时，终于钻出了加利福尼亚的第二个大天然气田，估计价值在2亿美元以上。几个月以后，又在附近钻出了另一个蕴藏量丰富的天然气田——坚冰终于打破，航线终于开通！人们不能不佩服哈默的谋算。

利从成本生，夷从风险来，决断既要慎重又要果敢。对于明知含有风险因素的业务，谋算得失，有利可图，或者先失后得，仍要铤而走险，正所谓“空城计有时不得不唱”。当然，要把风险化成效益决不能蛮干。“实施强攻无节制”，就会失败。勇气和谋算要建立在对客



观实际的科学分析上,顺应客观规律,加上主观努力,就能从风险中获得利益。

市场是动态的,带有很大的随机性。市场各要素往往变幻莫测,令人捉摸不定,因而导致公司决策也具有很大的随机性。一项决策付诸实施前,一定要经过风险谋算,除了制订一定的回避风险、减少风险和转移风险的措施外,在决策实施过程中,一旦出现或即将出现随机因素而导致决策实施呈现不稳定状态时,要力争夷险,使损失减至最小程度。



5. 勇气与谋算是成功商人的左膀右臂

胆识是胆量与谋算的合称，二者的关系是相辅相成的。犹如“艺高人胆大，胆大艺更高”之关系。拿破仑说过，一个优秀的指挥员，他的勇气与谋算应该好比等边三角形的两条边，应该平衡发展，不可偏废。这二者是成功商人的左膀右臂，缺一不可。

两个对手狭路相逢，胜负有这么两种情况：如果是两善算者相遇，那么是勇者胜；如果是两勇者相遇，那么善算者胜。

胆量大于谋算，会因为轻举妄动而导致失败；胆量小于谋算，会因为保守而贻误战机。商场如战场，所以，这个观点同样适合于厮杀在商业战场上的人们。

郑永刚在1989年接手宁波甬港服装厂时，它还是一个员工不到300人，亏损却超过1000万元的小企业。今天，他领导的杉杉旗下已拥有21个服装品牌，两家上市公司，总资产近50亿元。

当时服装厂虽然拥有先进的设备，但主要还是为国外企业做加工。郑永刚的到来，带来了一场翻天覆地的变化。他先后注册了“杉杉”的品牌，借钱在全国各地做广告，提出无形资产经营理念，构建起当时全国最大的服装市场销售体系，全面导入企业形象识别系统，成为中国服装业第一家上市公司，建成国际一流水准的服装生产基地。为了寻求更大的发展空间，他还把杉杉总部从宁波迁到了上海。

来到上海，郑永刚加快改革的脚步，先后割舍了早期巨资建起的营销渠道，大规模裁减营销人员，撤掉遍布全国的分公司，而代之以特许加盟销售体系。最大胆也最重要的是，从服装生产加工领域抽身



而退,将销售和生 产全部外包,只负责品牌的核心运作、推广及服装设计。这种经营模式在中国服装界是超前的、大胆的举动,而且还将市场份额第一的位置拱手让给了竞争对手雅戈尔。

虽然在很多人看来,杉杉把生产和销售全部外包的做法十分冒险,但郑永刚既然有这胆量改革,也必然有他过人的打算。他认为,品牌才是第一位的。因为在服装行业,最关键的环节就是品牌营销。生产可以购买,销售可以控制,只有提升品牌这一价值链上利润最丰厚和最关键环节的竞争力,才有可能成为世界级的企业。

善于谋算的郑永刚认为,市场是宝塔形的,量越大意味着档次越低,而他手中的杉杉要成为走向国际的知名品牌,就要不断提升自己的设计、品质和品位。品牌的提升就注定了杉杉不能以量的扩张为目标,而是要以国际著名品牌集团的经营模式为样板。而这种多品牌的集团式经营是一个资本动作的概念,它的品牌都是独立的,是在集团控制下的独立的经营体。于是,在不知不觉中,杉杉已经不再是一个单一的品牌概念了,而是一个拥有 21 个品牌的品牌团队。

郑永刚知道,要实现总资产达 200 亿元人民币的现代化、国际化大型产业集团的目标,单靠服装产业显然是远远不够的。于是,郑永刚将杉杉母公司提升为投资控股公司,下设服装、高科技和投资三大板块,力求实现多元化发展。也许郑永刚太大胆、激进了,但他绝不是盲目地冒险。在多元化的道路上越走越顺的他丝毫没有放弃作为根本的服装产业;相反,他坚持杉杉的目标依然是继续从服装板块来做,要踏踏实实地继续把杉杉和它旗下的品牌推向国际,在国际时装舞台上出人头地。

郑永刚的过人胆量与非凡谋算,造就了一位中国服装业的“巴顿将军”。



6. 置于死地而后生

做生意，必须要有胆量。否则，最好的机会到来，也不敢去尝试，只能眼看着失去成功的机会。

零风险、利益大的好事人人都渴望，但是这样的好事几乎不存在，就是有，也轮不到你。冒险有时会让我们占得先机，有时也能力挽狂澜渡过危机，置于死地而后生。

有人做过这种实验：把一只跳蚤放进玻璃杯，发现跳蚤跳的高度一般可达到它身体的400倍，如果再增加一些高度，跳蚤就跳不出来了。但是当你把一盏酒精灯拿到杯底，跳蚤热得受不了的时候，它可能就会一下跳了出去。

人有时候也与跳蚤一样，“置于死地”后才能“生”。因为人处在命运的悬崖绝壁之上时，才会集中精力奋勇向前，爆发出超人的能量，完成在平时状态下完成不了的事情。

印尼华侨林绍良大胆支持印尼人民对荷兰的独立战争，向印尼军队出售药品，担当付出身家性命的风险，由此奠定了70多亿资产的根基。

现在流行“胆商”一说，它是继智商、情商和财商之后日益被人重视的第四种“脑力”。它反映的是一个人的胆略、勇气和决断力。成都人王克就是因为信奉“胆大走四方，危险出商机”的理念，才勇敢地冲出国门，把生意做到了动荡不安的柬埔寨，做到了炮火纷飞的伊拉克。因为“胆大妄为”，他在短短的几年时间内积累了数千万资产。

王克生于四川成都，当兵退伍后的王克被安排到政府机关工作。不久，他结婚生子，有了一个十分令人羡慕的三口之家。



可是王克并不满足。渴望冒险的他觉得每天呆在按部就班的机关里太没劲了,终于在1994年,辞职自谋生路了。

王克先成立了一家建筑装修公司。由于当时的装修业刚刚兴起,利润相当丰厚,他的第一笔装修业务做下来就净赚了3万多元。经过艰苦打拼,从1995年到1997年,王克积累了数十万元资产。

但是紧接着,王克盲目引进的在北京被淘汰的“面的”,不久后在成都也遭到了淘汰。结果,王克将辛辛苦苦积攒下的几十万元积蓄也全都赔了进去。

但是,王克并没有因此丧失信心,他时刻关注着生活中的机遇。1999年初,王克意识到:应该去柬埔寨做生意。越是别人都不去的地方,就越是蕴藏最大商机的地方。

虽然招来了亲友一致的反对,但是王克抛下一句“撑死胆大的,饿死胆小的”口头禅后,就怀揣5000美元,和几个四川朋友一起来到了危险与商机并存的柬埔寨。

当时的柬埔寨人几乎家家户户都拥有枪支,枪击事件几乎每天都会发生。没过多久,和王克同去的几个人就吓得跑回国了,还发誓今生今世再也不到这个地方来了。

初到柬埔寨,王克把目光锁定在生活用品的贸易上。为了减少开支,他每天骑着自行车四处推销。在推销过程中,王克还冒风险把货赊给客商,销售额由此翻了好几番。

由于敢做别人不敢做的事,王克的生意越来越好。很快,他就有了自己的小车。这在经济还比较落后的柬埔寨是一件非常了不起的事情。从那以后,王克给一些大酒店、大超市送货都是自己亲自开车。

有一次,在送货过程中,王克遇到了警察与偷车贼枪战,有一颗子弹离他的脑袋只有10厘米。虽然这次冒险让王克自己都后怕了好几天,但他做生意超高的信誉度却由此出了名。

后来,王克发现柬埔寨的木材资源十分丰富,价格也很便宜,特别是废弃的橡胶木树枝完全可以加工成工艺木盘,而当时的中国对此已经有了比较先进的木材加工技术。但柬埔寨政府是禁止外商参与柬



埔寨国内与木材相关的产业的。

王克不相信别人都不敢做的事情他也做不到。即使是禁区，他也想闯一闯。首相洪森的夫人文拉妮是华裔，王克通过他人送给了洪夫人10多个工艺木盘。洪夫人看后非常喜欢，洪森本人看到后，也觉得能把废弃的橡胶木树枝变成工艺木盘是件好事，既经济又环保。终于，王克拿到了项目立项批文。

由于王克生产的木盘价廉物美，很快便成功地销往日本和东南亚各个国家。王克的总资产也达到了500多万美元。但王克并没有满足，而是将眼光放到了伊拉克。

战争爆发前，许多外国商人纷纷撤出，王克却在这期间三次往返于成都和伊拉克，与部分贸易公司签订了合作事宜。

王克的家人得知王克在伊拉克后，千方百计地劝他回来。老母亲更是“要挟”他说：“从今天开始，你一日不回来，我就一日不吃饭！”王克只好耐心地哄母亲说，自己回到了柬埔寨。

有朋友劝他说：“你想发战争财，就在家里等着做战后伊拉克的重建生意吧，开战时做战争生意不是将脑袋提着玩吗？”但王克却认为，如果一个商人怕冒风险，那还叫什么商人？王克在战前就组织了一批医药产品和生活物资，并在伊拉克周边的很多小国家找到了地方代理。从战争打响的第一天开始，王克就开始往返于成都和伊拉克的周边国家，通过“迂回战术”源源不断地向伊拉克输送生活物资。那时候，经常有不知从哪里飞来的流弹从他身边擦过，而火光和爆炸声更是近在咫尺。许多当地的生意人都经受不了这种死亡时时威胁的恐惧而蜷缩起来，但王克却一直坚守在这片硝烟弥漫、弹火纷飞的土地上。

王克的故事不仅证明了“冒大险赚大钱，冒小险赚小钱，不冒险不赚钱”的道理。还告诉我们：即使你的智商、情商和财商一般，只要你胆商出色，照样有出路！因为胆商高的人，在关键时刻往往能果断出击，先行一步，因而比别人更容易抓住机遇，更早获得成功！



7. 冒险不是赌博

做任何生意都有风险。生意人必须要具备足够的胆商和一定的冒险意识。冒险是这样一种行为：你经过努力有可能得到，而且那东西值得你得到。否则，那不是冒险而是冒进。我们必须分清什么是勇敢，什么是无知，我们鼓励冒险，并不意味着对无知的纵容。冒险不怕风险，又不忽视风险。懂谋算的人所以能做出让人目瞪口呆的举动，是因为他们早已谋算出风险的系数有多大了，做好充分准备增加了胜算的机率。大胆的行动背后必有深谋远虑的谋算和精心筹划的安排。

做生意，重要的是学会控制风险。做大生意赚钱是每一个人的梦想，但也要对风险有一定的判断和预备应付措施。作为生意人，必须兼有胆大与心细的个性。胆量大的人喜欢速下决断，但如果没有心思周密做依托，那就是粗鲁，派不上什么用场。做到了心细，胆量才具有更多的含金量。

生意场中打拼的人应该知道，并不是所有的冒险都能让你挣到大钱，很多时候风险会让你输得精光。冒险不是盲目决策，不是赌博式的孤注一掷，而是在分析谋算、科学回避无谓风险之后的判断，这样的冒险才是有意义的。

冒险是有代价的。要知道世界上绝没有万无一失的赚钱之道。那如何规避风险呢？这就需要在“胆大”的同时还要谋算。

近年来，温州购房团在全国各地频频出击，给人们留下了深刻的印象。人们只知道他们“下单迅速，团体购买，出手很大，快进快



出，富有视觉冲击力”，却很少关注他们“心细”的特点。

“温州人对市场的分析太细致了，”一房产公司老板佩服地说，“他们先分析秦皇岛的环境要素对房地产升值的影响力，再分析秦皇岛市投入 100 亿元资金改善城市基础设施，扩张了房地产升值空间，又将秦皇岛目前每平方米 3000 元左右的房价与对岸大连每平方米上万元的房价做比较。为了了解当地的生活水平，他们会向餐馆服务员细细询问每月的工资收入等。经过几番利弊权衡的谋算后，最后才认定秦皇岛的房价有上升的空间。”

赚钱需要胆大，这点是毫无疑问的，但也需要谋算，不谋算则极有可能“翻船”。一个优秀的将军，勇气与谋算应该平衡发展。勇大于算，会因为轻举妄动而导致失败；算大于勇，会因为保守而贻误战机。

商场如战场，这个观点同样适合于厮杀在商业战场上的生意人。勇敢不是瞎撞乱闯，而是以自身知识和经验为后盾，凭高屋建瓴的远见卓识、果敢迅猛的谋算能力，当机立断地做出决策并付诸实施。

有谋算的勇敢是冒险，无谋算的勇敢就是冒进。想赚钱一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。无谋算的冒进只会使事情变得更糟。

不可否认，改革开放之初就发财的那些人，“胆大”比之“心细”要多得多。因为那个时候人们还没有商业意识，以经商为耻辱，各项法律法规也不完善，所以市场机会多如牛毛，只要敢去捞，大多都能发一笔财。而现在呢？如果你不仔细分析市场，不经过精心策划，就埋头没脑地乱闯，那失败是注定的。

在探讨中国企业成长史时，一些数据颇能让人震撼：中国企业平均寿命 8 年左右，民营企业平均寿命只有 3 年。中国很多企业之所以稍微上规模就容易“雾失楼台，月迷津渡”，本质原因就是不能正确地认识什么是有谋算的冒险，什么是无谋算的冒进。稍微取得点成绩就发昏，极易做出快速扩张的决策，而且缺乏科学的战略谋算，又不注意基础管理，当然容易导致失败。

冒险还需谋算，另外无谓的风险也不能冒，这是成功人士经过多



少风雨之后总结出来的“心得”。

在商界,有很多敢于冒险的生意人,但在关键时刻,对于一些利润太高、风险太大的项目,他们总是反复估算,慎之又慎。

日本的“生意之神”松下幸之助就是这种生意理念的信徒。

1964年,日本松下通信工业公司突然宣布不再做大型电子计算机。对这项决定的发表,大家都感到震惊。松下已花5年时间去研究开发,投入10亿元巨额研究费用,眼看着就要进入最后阶段,却突然全盘放弃。松下通信工业公司的生意一直很顺利,不可能会发生财政上的困难,所以令人费解。

松下幸之助之所以会这样坚定地做决定,是经过谋算的。他认为虽然大型电脑的利润高,但是风险太大,加上当时公司用的大型电脑的市场竞争相当激烈,万一不慎而有差错,将对松下通信工业公司产生不利影响。如果到那时再退,就为时已晚了,不如趁现在一切都尚可撤退,赶紧一“走”为好。当风险大于利益时,精明的人就会见好就收。

事实上,像西门子、RCA这种世界性的公司,都陆续放弃大型电脑的生产。广大的美国市场,几乎全被IBM独占。像这样大的市场,有一个强而有力的公司独占市场就绰绰有余了,更何况在日本这样一个小市场?

所以说,冒险一定要注意以下几个问题:

(1) 冒险投资除了关注回报率外,还要认识投资的风险大小,如果风险太大,或有一种不可预测性,投资就要小心。

(2) 对自己进行风险预测,想到尽可能多的风险,看自己是否能承受得住风险打击。

(3) 投资时不要做孤注一掷的打算,不能把所有的鸡蛋放在同一个篮子里,要适当地合理投资。

(4) 好的防守即是最好的进攻,成功投资的窍门就在于避免犯能够避免的错误。



8. 霍英东的谋算智慧

霍英东的谋算智慧成就了他的大业，这种反其道而行的方式后来成为各家建筑商争相模仿的对象，他开的“先售后建”的先河改变了房地产原来的格局，成了后来房地产行业的一大标准。

自古盖房子出售，都是先盖好房，再出售，但商界奇才霍英东却来了个反其道而行之——“先出售，后建筑”。这一勇敢的冒险行为成就了霍英东的一生。

正是由于霍英东这一顿悟，使他摆脱了束缚，迈上了由一介平民变为亿万富豪的传奇般的创业之路。

霍英东是中国香港立信建筑置业公司的创办人。在香港居民的眼中，他是一个奇特的发迹者。“白手起家，短期发迹”、“无端发达”、“轻而易举”、“一举成功”等等，这些议论将霍英东的发迹蒙上了一层神秘的色彩。霍英东的发迹真的神秘吗？不，他主要是运用了“先出售，后建筑”的冒险高招。

霍英东还有另一个可贵的品质，那就是善于谋算最大的利益在什么地方。20世纪50年代初，霍英东慧眼独具，他看出了香港人多地少的特点，认准了房地产业大有可为，于是毅然倾其多年的积蓄，投资到房地产市场。1954年，他着手成立了立信建筑置业公司。他每日忙于拆旧楼、建新楼，又买又卖，大展宏图，用他自己的话说：“从此翻开了人生崭新的、决定性的一页！”

在他以前的房地产业，都是先花一笔钱购地建房，建成一座楼宇后再逐层出售，或按房收租。这种方法虽然稳妥踏实，但对快速发展



他的事业却颇为不利。霍英东通过反复推算想到了一个妙招,即预先把将要建筑的楼宇分层出售,再用收上来的资金建筑楼宇,来了一个先售后建。这一先一后的颠倒,使他得以用少量资金办了大事情。原来只能兴建一幢楼房的资金,他可以用来建筑几幢新楼,甚至更多;同时,他又能有较雄厚的资金购置好地皮,采购先进的建筑机械,从而提高建房质量和速度,降低建造成本。更具竞争力的是,他的楼宇位置比同行的更优越,而价格却比同行的更低廉。而且,有时他还采用分期付款的预售方式,使人人都能买得起。霍英东的谋算确实巧妙,他开创了大楼预售的先河。为了推广先出售后建筑的“戏法”,霍英东率先采用了小册子及广告等形式广为宣传。他说:“我们开展各种宣传,以便更多的有余钱的人来买。譬如来港定居或投资的华侨、侨眷、劳累了半生略有积蓄的职员、赌博暴发户、做其他小生意胀满荷包商贩,都可以来投资房产。谁不想自己有房住?只有众多的人关心它、了解它、参与它,我们的事业才有希望。”霍英东的广告效果颇为不错。立信建筑置业公司在短短的几年里所营建、出售的高楼大厦就布满了香港、九龙地区,打破了香港房地产买卖的纪录。这个既不是建筑工程师出身,又非房地产经营老手的水上“穷光蛋”,用不长的时间便成了赫赫有名的楼宇住宅建筑大王、资产逾亿万的大富豪。现在,霍英东名下的公司有60余家,大部分都经营房地产业生意,或与房地产关系密切。由他担任会长的香港地产建筑商会,经营着香港70%的建筑生意。

冒险不等于鲁莽,不是“人有多大胆,地有多大产”般的主观浪漫主义,冒险需要有理性的思考和估算,在可行性较大的情况下才会有巨大的效应出现。因此,敢于冒险需要胆量,还需要我们有足够的谋算本领,有时还需要那么一点点灵感才行。



第五章

理财在于日积月累

“千里之行，始于足下；驽马十驾，功在不舍。”世界上没有任何一件美好的事情是一蹴而就的，尤其对于创业、经营、理财而言。时间和经验也是非常神奇的东西，在你越来越多地拥有它们的同时，你的理财能力也就稳步上升了。

1. 学习是给大脑“充电”

创业自然要有知识、有本事，一个“文盲”是谈不上创业的。因此人人都不能忽视学习。学好本事，打下创业的基础，然后边干边学习，在创业中学习提高。

新世纪中国经济风云人物、名扬天下的蒙牛集团掌门人牛根生说过：“许多人注重吃饭，却不注重学习。实际上，学习是最重要的‘吃饭’，是给自己的大脑‘吃饭’。”

什么是“学习”？这是一个看似简单而内涵却又十分丰富的词。“学习”二字的涵意，还是用我国古代大思想家、大教育家孔子的“学而时习之”这句名言解释为好。“学”就是从阅读、听讲、研究中，即从书本或他人处获得知识或技能；“习”则是从身体力行的实践中获得知识或技能。当然，“学”与“习”的主题离不开人，既然“学”与“习”的目的如此明确，学习者当要主动、自觉地去学习，做到“我要学”而勿“要我学”。

学习有许许多多的特点与规律。

(1) 学习分层次

从学习的范围和层次来看，学习大约主要有三个层次。

广义的学习。指的是动物和人类的学习活动。这是动物和人类赖以生存，在进化过程中的一种生命活动现象。自然界中的生命遵守“物竞天择，适者生存”的法则，实际上说的就是这种不断学习、适应环境变化的学习过程。要生存，就要不断学习。

人类的学习。人类是地球、自然界的主宰者。人类的学习是一种社会现象，是有意识、有目的的自觉学习。尤其是，人类的学习不仅



能够继承模仿，总结经验，而更重要的是具有创造性。人类学习的本质在于创造。人类文明源于创造，学习与创造是推动人类社会不断进步的、永恒的强大动力。

学生的在校学习。这一层是狭义的学习，但从时间段上看这是人一生中最重要的学习阶段。学校学习具有许多优越的特点，具有全面性、系统性、间接性、计划性、高效率性等。

学生在校学习，中小学阶段为基础学习，而大学学习则是高层次的学习阶段。在大学里学习，除了内容更加广博精深之外，学习的方法也更加丰富多彩。大学里的学习目的，是在德智体美劳全面发展的基础上，进一步使学习者奠定更加坚实、宽厚的基础，以便使其迅速成长为具有创新精神、实践力量、德才兼备的高级专门人才。

(2) 要珍惜学习时间

一个人一生的时间是有限的，有一首著名的明日歌：“明日复明日，明日何其多，我生待明日，万事成蹉跎。”说是要人们珍惜时光。谁能驾驭时间，谁就能赢得主动，就能奔向成功之路。先哲关于时间的论述比比皆是：“一年之际在于春，一日之际在于晨。”“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。”鲁迅先生说过：“时间就像海绵里的水，只要你愿意挤，总还是有的。”“无端浪费别人的时间，无异于图财害命。”民族英雄岳飞说：“莫等闲白了少年头，空悲切。”大文豪莎士比亚说：“放弃时间的人，时间也放弃他。”

关于时间的内涵，法国大思想家伏尔泰说得好：“世界上哪种东西最长又最短，最快又最慢，最能分割又最广大，最不受重视又最令人惋惜。没有它，什么事也做不成，它使一切渺小的东西归于消灭，使一切伟大的东西生命长流。”无数的事实证明：时间是成功的基础，时间就是金钱，时间更是生命。或许这可以成为现代格言。让我们记住，研究雷电规律的科学家居兰克林的话：“你热爱生命吗？那就别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”

毋庸置疑，学习知识当然离不开时间作保证。上小学、中学、大学，学生们若能珍惜学习时间，合理有效地利用时间，就能学到、学好更多、更扎实的基础知识。不可否认，在学校里学生存在有许多浪



费学习时间的现象：如迟到、早退、逃学；过度地玩电脑游戏；谈对象；叙闲话；下饭馆；睡懒觉……对于一个放松自己、不珍惜学习时间的学生，若仅仅靠老师督促去被动地“要我学”肯定不如自己主动地“我要学”的效果好。我们说每个学生的能力尽管有大有小，理解掌握知识的快慢也不相同，但关键在于他要干，不能浪费时光。俗话说：不怕慢，就怕站。寓言“龟兔赛跑”的故事，也许可以算是最著名的“时间定律”之一。

学校是获取知识的殿堂，珍惜学习的时光，这如同种庄稼一样，一块土地，只有通过辛勤耕耘，方能获得庄稼的丰收，否则地里不长庄稼就长杂草。

时间与宇宙同在，可谓无限；但人的生命有限，除去成长及维持生命所必须的吃睡时间，再除去必要的交际与娱乐休息时间，真正用于学习、建功立业、奉献社会的时间尚有多少？大凡在学习、工作事业上有所成就的人，无一不是受到时间的恩惠，让我们珍惜人生的每一分一秒吧！

（3）学会读书

读书、会读书、读好书是最重要的学习途径。书籍是人类知识、经验的记录与总结。读书、读好书除了能让人学习知识，还能让人明志、富有、就业、创业、守业。先人云：“书山有路勤为径”，“开卷有益”，“书是人类进步的阶梯”……

上小学、中学、大学，包括读研究生，学的是教科书；毕业后走向工作岗位，走向社会，还要不断地学习、读书，更要认真地读一些对自己来说更为重要的书。现代社会中的人，一生中应该博览群书，也要有重点地读几本好书，这其中一定有影响你一生、受益终身的好书。书籍可以改变你的命运，决定你的人生道路。

学会读书，对于成人来说是一门学问。古今中外，从数量上看，纸质图书与现在的电子图书浩如烟海，因此，首先应该把要读的书分类。冯友兰老先生在总结他的读书经验时说过四句话，就是精其选，解其言，知其意，明其理。一般说来，可以把要读的书分为三大类：第一类是要浏览的书，可以随手翻一翻，了解标题、大意即可，对于



有用的部分再重点读一下。第二类是要泛读的书，这类书只要知道其大概即可，必要时择其有用之处，感兴趣之处认真读下去，吸取其精华。第三类是需要精读的书。这些书与自己的事业、自己的工作业务甚至与自己的人生紧密相关，必须要静下心来认真地研读，要真正解其言，明其意，知其理。人的一生中应读精读的书，除了专业图书之外，也应该包括一些被群众公认的、有社会价值的名著。搞人文社科的，要阅读一些科普著作，要掌握一些、了解一些自然科学的基础知识。搞自然科学的读一些文学名著，读一些社会科学书籍包括历史著作是必需的。其实，人们在中学、在大学时代大多都已经读过一些古今中外的文学、史学名著了。

读书一定要读好的书，读有价值的书。别林斯基说过“阅读一本不适合自己的书，比不阅读还要坏。我们必须学会这样的本领，选择最有价值、最适合自己的所需要的读物。”法国哲学家笛卡尔说：“读一切好书如同与往昔时代最优秀的人们交谈。”因此要学会善于选择适合自己阅读的书，以免浪费时光。

“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”，“板凳要做十年冷，文章不写一句空”（南京大学历史系主任韩儒林教授撰写的对联，颂范文澜先生的治学精神），“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路”……读书的过程可能是枯燥的，尤其当你读不懂的时候，可能是痛苦的。其实读书的理念从本质上说应该是快乐的。尤其当你读教科书、读名著、读获奖的书、读你感兴趣的，从其中学到了知识，获得了收益，从哲理中获得了启示，那个时候你一定会感觉到读书是一种享受！除了宏篇巨著，长篇大论，读短文，包括寓言、小故事、杂文……其中同样包涵着许许多多哲理性的结论，能让人受益匪浅，以至受益终身。

（4）学习要有结果

学习无论采取哪种方式——上学、自学、培训……都应该重视学习的效果。换言之，学习应该有结果，学习知识要学会它、掌握它、应用它。对待学习，要重视学习的结果，而不是学习的过程。学习好比造型艺术，一位雕塑家，他花了很长时间，完成一件雕塑作品，衡



量他水平的高低，人们是评价他的雕塑成果，而不是关注他的雕塑过程。这与演戏不同，演戏属于表演艺术。衡量一台戏，其演出水平的高低，必须从头看到尾方能给出评价，而不能只看最终那一场或结尾几分钟的戏。

人们在学习的时候，是要通过大脑进行思维的，要吸收、要思考，要加工学习的内容。为了有好的学习结果，学习时要注意：如你的身体很疲惫、头脑不清醒、学习效率不高时，这个时候你应该去休息、去活动、去锻炼身体。作为一个学习者要注重提高效益，力争事半功倍，绝不要“竭泽而渔”，死“啃书本”，读“死书”。学习、读书要有学习计划，要合理安排时间。靠牺牲睡眠时间，靠过度“开夜车”是不可取的。生理学研究表明，人的大脑皮层神经细胞约有140亿，集中在厚约2.5毫米的大脑皮层中。当脑细胞工作时，它所需要的血量比肌肉细胞多15~20倍，脑细血管的总长度竟达120公里，人在思考问题时，头脑的耗氧量约占全身耗氧量的20%~25%。如果血液和氧气供应不足，就会使脑细胞疲劳，感到困倦。因此，人在学习、工作时，一定要让脑细胞处于活跃、兴奋状态，科学地做好大脑的劳逸结合是重要的，不要经常地打疲劳战。这就是人们常说的保持良好的精神状态，这样才能做到出人、出力、出活。

总之，学习后要有所获。



2. 耕好大学这块“责任田”

上大学是人生最为重要的学习阶段，为日后就业、择业、创业、干事业打下基础。在大学里，大学生的学习方法与中学生有着完全不同的特点。当你在大学里深造时，除了学习知识之外，你所获得的创新精神、实践能力将受益一辈子。

本节所述的大学生学习方法与技巧实际上是成人们的学习方法与技巧。

(1) 热爱专业，兴趣可以产生动力

从进入大学学习到毕业踏入社会，是人生两个最重要的转折点。上大学读书的目的，就是为了深造，学习和掌握更多的知识，打好人生的基础。一个人，上了大学，是要分专业的，学习专业知识的方向，将基本上能够决定或至少影响你一生的就业、择业、职业的方向。在大学里，作为大学生一旦选定了学科专业方向，无论是文科的文、史、哲、经、音、美，理科的数、理、化、生、计算机、天文、地理，还是工科的机、电、化工、自动控制和医、农等，你一定要热爱自己的专业，通过培养，提高自己的学习兴趣。兴趣可以产生动力，只要条件允许，一个人应该干自己感兴趣的事情，这样做往往能取得较好的结果。

当人到老年的时候，回顾自己一生的经历，你一定能得出这样的结论：人生中收获最大的时光是在大学里度过的，大学生时代的生活是最幸福的。不是吗？年轻人，18~20多岁，朝气蓬勃，意气风发，胸怀大志，如饥似渴在知识的海洋里吮吸，如雄鹰在长空里搏击。大



学生已经度过了“少年不知愁滋味”的光阴，他们踌躇满志，学习目的当然是明确的。

(2) 一切围绕课堂学习转

大学里的授课有教学计划、教学大纲，这是一份符合教学与学习规律、比较科学的指导性文件。老师和管理者按教学大纲选择教材，制定授课方案，包括讲授、作业、辅导、实验、实习等。

教师的授课是经过精心准备的，课堂教学是传授知识最重要的环节，学生应该围绕课堂学习转。

听好课，做好课堂笔记。

老师总是把最精彩的内容放在课堂上讲解，一名合格的教师，他的授课内容一定是经过充分备课，精心准备的。对于优秀的教师，他的备课必须花许多时间寻找资料，阅读大量书籍，从而进行筛选，编排讲课的内容。因此，作为学生一定要认真听好每一节课。关于集中精力听课，作为大学生真正做到每一节课都不开小差是不容易的。以我们学校为例，我在课间休息时曾浏览过大学生桌面文化的“杰作”，这里撷取一二：“排列组合：你还好吗？你妈好？妈你好……”“床前明月光，窗外一双双，心里闷得慌，光想当和尚”，“风声雨声读书声我不做声，国事家事天下事关我屁事”，“天鹅拉的屎叫做天‘使’”，“美国妇女叫美女”……上述至少可以说明，胡写者不是笨学生，头脑是聪明的；上课时他要么听不懂老师讲的课，要么思想开小差在胡思乱想。为了上课时能注意听，这里给出一个行之有效的方法，那就是建议你在听老师讲课时，同时记课堂笔记。在课堂上记笔记，有利于抓住教师讲课的要点，有利于课后回顾消化掌握新的知识内容。另一方面，记好课堂笔记，有利于集中注意力听课，思想不开小差，克服机械地聆听，提高听课的效率。

记课堂笔记是听好课的手段之一。“好记性不如破笔头”，记录一定比回忆、记忆掌握的内容要多，要来得实在。如果学生在上课之前能够预习一下讲课的内容，那他的听课和记笔记就更有针对性了。记笔记是要记要点、重点、记老师补充的新内容，而不必要把讲课的内容逐字逐句都记下来。



学好教材，读懂课本。

实际上课本才是真正的老师。只不过授课教师先把课本学会了，读懂了，再把他所掌握的知识，通过组织、加工、处理，变为学生易懂的语言，传授、传播给学生。一般说，在老师带领、指导下，学生学习、阅读课本内容比自学掌握得要快一些，甚至快得多。

学习、阅读课本、教材，目的是为了读懂它。读书，通常要一段一段地阅读，然后理解它。尤其对于新知识、新内容，当你读不懂时，要慢慢来，不要急，一遍不行读两遍、三遍，俗话说“书读百遍，其意自显”；有时可以请教老师、同学，“三人行，必有我师”，能者为师，不耻下问；或者翻阅其他同类的参考书，对比、对照阅读，最终总能读懂它，掌握它。

阅读课本时，可以在书本上写写划划，记笔记。内容的重点语句下可以划线。为便于理解，注释可以写在相应段落的旁边。有些内容的辅助参考书目、页数亦可记录在上，以利今后查阅。节、章之后的练习题，解题步骤也可以直接就写在习题旁边。上面的这些做法，好处很多。一是内容与注释参考对应得好；二是课堂笔记和作业本可以丢弃，而书本总是要保留的；尤其你阅读过、使用过的重要教材、课本、著作，通常是不会轻易扔掉的。一般说你不会把它们当作废纸处理掉，有时它们甚至会伴随你一生。公认的结论——课本才是真正的老师。

独立完成作业，要会做章、节后的练习题。

课堂教学，其中还有一个重要的环节，那就是做课堂内或课堂外每节、每章后面的练习题，又叫作业。做作业可以帮助你理解、掌握、运用所学的知识。说白了，衡量你是否学会了、掌握了课本上的内容，最好的检查方法，就是看你会不会做作业。能准确地做好习题，答案正确无误，那就是学会了。我国从应试教育到素质教育，至今的高考，再如公务员、律师、医师、会计等等专业考试，虽然国家已经作了许多改革，但还是离不开笔试，甚至笔试为主，几张试卷上的分数能定下你的终身。只有真正学会了、掌握了知识，才能正确回答出试题的答案。因此，会做题目是测试你是否掌握知识的重要手段



之一，尤其在市场经济条件下的今天，人在一生中会遇到许多次的考试，你一定不能怕考试！

要不耻下问。

学习，要不耻下问，不要爱面子。问问题，可以说是无本万利或一本万利。原来不会的东西，通过询问、请教，只要说几句话，就能把问题弄懂，解决了，知识就变成自己的了。这等好事，何乐而不为？往往，问问题时，有的人有虚荣心，爱面子，怕别人说：“这么简单的问题，你还不会？”其实，请教问题大可不必爱面子，“死要面子活受罪”。有一个小例子，说的是某人已经成为一名大学教师了，但穿西装时不会打领带。开始时去图书馆想找一本介绍如何打领带的书，又未找到，这时又碍于面子不愿去求人，只好打最简单、最蹩脚的一扣结。其实，有一次课外活动时，他恰巧碰到有一个班里的男同学在互教、互学打领带，这是一次多么好的学习机会，可他却碍于面子，怕学生说“一名大学教师还不会打领带”而没有不耻下问。后来直到他过了50岁，在买了一款领带后，其装饰盒中附有一张打各种领带走线的示意图，按图实践，他这才真正掌握了几种打领带的方法。今天，他会打领带了，最爱打“温莎结”，既简单，结又饱满。想起来，有点可笑，怕请教别人，那真是“死要面子活受罪”。

（3）自学是开启知识宝库大门的钥匙

达尔文曾经说过：“我认为，我所学的任何知识都是从自学中得到的。”我国著名科学家钱三强也指出：“自学是一生中最好的学习方法。”俗话说：“师傅领进门，修行在各人。”教师授课，讲授教材，传播知识，实际上是一位引路人的角色。由于大学课程内容极其丰富，而教学计划上规定的时数是有限的。因此，大学教师的讲课一般都只讲重点、难点，讲清思路，而不像中学上课那样讲得详尽而周全；同时信息量较多，讲课速度也较快。只能说老师的每一节课都仅仅是把你带入知识的大门，只是让学生进入学习的状态。真正学会并掌握，包括会应用教师所教的或书本上的知识，还要靠学生课下用大量的时间去学习、消化、理解、实践。这一过程实际上就是一个自学的过程。大凡学习成绩好的学生，他（她）们的自学能力一定是很强的。



从学习的角度来看，老师教学授课是“要你学”的过程，你的自学才真正是“你要学”的过程。在你的学习过程中，实际上老师是被动的，你的自学过程才是主动的。自学的表现方式多种多样：如看书、积极地思考、做作业、复习、师生之间相互交流、讨论疑问、跑图书馆、阅览室、上电脑查阅文献、实验、实践等。只有经过这个自学过程，你才能真正学会并掌握所需要的知识。一个学生，只有具备了自学的能力，才算符合素质教育中“创新精神，实践能力”的要求。“拥有一只猎物，不如拥有弓箭，掌握打猎的方法”，就是这种道理。

在大学里，最好的学习方法与技巧就是掌握正确的自学方法。一个人有了自学的能力，他就能获取所需要的知识，这种能力他将受用一生。实践已经证明，在无数事业成功者身上，他（她）们所具有的自学与创新能力，是最重要的素质基础之一。从这个意义上说，可以认为自学是开启知识宝库大门的钥匙。

考虑到一个人的时间和精力总是有限的，为了提高自学的效率，学习者一定要有学习计划和目标，尤其不能缺乏主攻方向，今天向西，明天向东，滑到哪儿算哪儿，就会白白浪费宝贵的时间和精力，那样将到头来一无所成。

（4）到图书馆里挖“黄金”

图书馆是人类知识的宝库。图书馆里的藏书主要包括纸质图书、电子文献资料和缩微胶片类文献等。学会利用图书馆，对于大学生至关重要。打个比喻，这好比去知识的金库里去挖“黄金”。

利用图书馆有两条路径。其一，利用馆藏图书、报刊、文献，通过查寻、阅读，找到可供自己使用的知识、信息。其二，去图书馆里阅览，身临其境感觉学海泛舟的氛围。偌大的阅览厅，只见读者们个个专心致志地埋头阅读，空气中寂静得仅能听到翻书的“沙沙”声，这不由得让人自觉地沉入到知识的海洋里汲取营养……

到图书馆借阅图书或查阅开架文献，目前随着计算机的普及使用，几乎所有的图书馆都安装了图书电脑查询系统，输入关键词、书名、人名去查寻，这能使读者更加方便、快捷地检索到藏书。



一名优秀的大学生，图书馆一定是他（她）的好朋友。直到大学毕业后，凡从事科技、教育、研究、工程、医、农等与知识创新工作紧密相关的科技工作者，还都会经常跑图书馆的。

(5) 重视实践能力的锻炼与培养

从大的方面说，大学里的学习分两块：课堂教学学习和实践教学学习。实践教学主要增强学生的动手操作能力、处理问题的能力、实践能力和初步接触社会的能力等。具体说实践教学的学习包括实验课（验证性、综合性、设计性实验等）、见习、实习（包括写生）、社会调查、毕业论文、毕业设计等。尽管在大学里实践教学学习的时间是有限的，但它是素质教育中提高实践能力最重要的环节，一定不可忽视它。一名大学生，如果仅仅重视书本理论学习，忽视实践与技能知识的学习，忽视实践能力的锻炼与培养，那他（她）的知识结构一定是有缺陷的。当他（她）大学毕业，踏入社会后，这一课还是一定要补上来的。因为社会既需要专才，也需要通才，但不需要“书呆子”。

(6) 珍惜学习时光，“不让庄稼地里生长出杂草”

大学是人生获取知识的最高殿堂，珍惜学习的时光，这如同种庄稼一样，一块土地，只有通过辛勤耕耘，方能获得庄稼的丰收。否则，“无事生非”，地里不长庄稼就长杂草。

这里强调说明一个问题，那就是，尽管国家允许大学生在上大学期间结婚，但对于20岁左右的年轻人来说，最好在读大学期间不谈恋爱，如果真的谈了朋友，那也应该克制自己，少在花前月下漫步，将挤出的时间用来学习。有志者，当先成才，后成家；当先国家，后小家。



3. 人生，只有诚信，才能成功

人生，只有诚信，才能成功。今天看来，什么是你身边的财富？什么是你身边的最大财富？其实，诚信就是你身边、跟随你一生最大的、最雄厚的、最宝贵的、最值钱的财富！它取之不尽，用之不竭！

年轻人在汽车站旁边开了一家烟酒小百货商店，由于旅客流量大，生意还算不错。一日，一位来自南方的大姐来当地探亲，下车后，就在年轻人开的小商店里买了两条地方产的香烟，准备作为礼品送给自己的长辈亲戚。

到亲戚家后，主人信手将大姐的礼品烟拆开了。不拆不知道，一拆吓一跳，原来其中一条烟里装的不是盒烟，而是几条裁好的空心纸板。这一下把大姐弄得下不了台，原来大姐买到的是假烟，卖烟的是一个黑心鬼。大姐气不打一处来。她在南方的老家也是做生意的，批发和零售布匹，她做生意从来都是老老实实，诚实经营。大姐深恶痛绝假冒伪劣商品及坑蒙拐骗行为，生性硬爽的她，立即把假烟包了起来，出门直奔当地工商局。

不一会儿，工商执法城管大队的执法人员在大姐的带领下，来到了汽车站旁的这家小商店，售货的年轻人根本不承认假烟是他售出的。不过执法人员有办法，他们在售货的年轻人带领下找到了他的小仓库，在那里检查后，不但发现了假烟，而且还有假酒、劣质饮料等。原来店主判断有误，以为这位女顾客买烟是带到外地去的，即使发现有一条假烟，损失不大，路远一般不会专程再回到店里找后账退货。后来，店主赔偿、罚款自不必说，由于他已经上了工商局的不诚



信黑名单，经研究吊销他原来的营业执照，同时强制参加诚信经营学习班学习。

人的一生无论干什么，工作、学习、创业、生活等，做老实人是最重要的。

当今，我们伟大的祖国在中国共产党的英明领导下，乘着改革开放的春风，日新月异，突飞猛进，正进入一个国泰民安、国富民强的盛世。在前进的大潮中不可否认也存在局部的污流，一些不诚信的现象仍然存在。如：假商品、假名牌、假烟、假酒、泔水油、假奶粉、“红心鸭蛋”、问题多宝鱼；假成绩、假文凭；做假账、假数据……让我们从自己做起，当老实人，做老实事，诚信为本。创业、理财，包括进入商界更是如此。无数的事实表明，不诚信者最终总是要吃亏的。



4. 实践出真知，知识即财富

俗话说：“经验大似学问。”实践出真知，知识即财富。

再站得高一些，知识能改变一个人的命运！创业的道理同样如此，记住那句著名的话——“摸着石头过河”。

在从事电工技术相关课程的教学工作中，经常遇到各种各样的生活用电的实际问题要解决。这些看似小的问题，实践中解决起来却十分令人烦神，但问题解决之后总会有收获，而且这种实践的过程常常是很有意思的。“实践出真知，经验大似学问。”对于这句俗语，王老师深有体会。

“十几年前，有一位老领导的电热毯坏了，让我修理。通过检查，我发现是电热丝中间断线了，从理论上说只要找出断头，将断口接上、接牢，做好绝缘并隔离空气，密封好接头即可。但前提是不允许破坏电热毯的结构，这样要准确地找到断点所在位置就成了难题。这如同给病人切除生病的阑尾一样，医生若能准确找到阑尾所在处，皮肤的切口越小越好。苦思冥想后，我终于找到了一个极其简单的好方法，用一个氖泡测试，准确找到了断点所在位置，将其接好，切口只有3厘米。

邻居家的1200mm‘长城’牌吊扇在使用几年后，只要一开低速挡，电机就发出‘当、当……’的敲击声。开始我以为轴承缺油，拆下来清洗加油，装上后‘当、当……’噪声照旧。第二次拆开吊扇，在转子两头加垫片，装上后还是不行，噪音依然存在。第三次又拆下吊扇，以为转子窜轴，又重新调整垫片，装上后故障仍未排除。我不气馁，第四次又拆下了吊扇，这次下了决心，一定要找出故障所在，



不能再折腾了。这么一个小故障，看似一个小问题，还能真的把我这个教《电工学》课的老师给难住吗？通过更仔细地分析，判断是轴承内径与转子轴间隙过大，后来在转子吊轴杆上沿圆周按 120 度均分，凿了三条竖痕以增加吊轴杆与轴承内径间的摩擦力。安装后这一次噪声终于没有了，故障彻底排除。人曰：‘事不过三’，通过摸索实践最终找到了产生故障的原因，并加以排除。

20 世纪 80 年代时期，我们走出校门开始参予社会服务，曾有一段时间为当地一家宾馆包修 66 台窗式空调机。一次，一台空调旋转式压缩机停转了，当时空调压缩机多为往复式活塞式，旋转式压缩机在我国刚开始引进并推广使用。开始时，我们判断压缩机一定有机械故障，故将有故障的这台压缩机拆下后，锯开金属外壳，仔细检查起来，发现压缩机的机械部分没有坏，包括电气系统也没有坏，是旋转活塞在某一点造成死机，可能是设计原因引起润滑油不畅所至。后来费了很大的工夫，将压缩机外壳先电焊好，然后控真空、保压、充氟，大大地折腾一番之后，方才恢复正常运行。通过这次实践，我们掌握了这一类型的空调出现这一故障的原因。后来 66 个房间，66 台这类空调机随便哪一台出现同类故障，我们只需用锤子在压缩机上轻轻敲击一下即可，甚至踢它一脚都行。这验证了，实践出真知，经验是学问的道理。

一次我和学生去一家商场看家用电器展销，在家用电器展区看半自动双缸波轮式洗衣机，一台洗衣机通电后波轮不转，一个学生用手拨了一下波轮，它立即沿拨动方向转动起来，我知道这是电容器接线头处断开使起步线圈不能通电所至。当营业员掀起洗衣机检查电线时，的确如此。后来将断头处重新拧紧、塞入接线帽故障即排除了。这一故障现象，我在讲《电工学》课的时候曾为学生讲解过，现在是应用到了现实生活中，这就是理论联系实际。

有一年我去探亲，女儿家的 29 寸金星彩电的遥控器因使用多年，有几个常用键失控，如选台增减号键、音量大小控制键等。在此之前我从未了解过遥控器的结构，这次故障的出现解决的办法只有两个，一是重新买一个同型号的新品（还不容易买到），二是拆开遥控器修



理它。我选择了后者。仔细拆开遥控器后发现印刷电路板过脏，有一些导电橡胶碎屑粘在绝缘线上，似乎引起覆铜线短路，于是用棉球轻轻擦去污物。重新装好遥控器后，故障立即排除。遥控器整旧如新，控制正常，结论并不是当初我所估计的可能是集成电路块损坏所至。你看，这不也是实践出真知的好例子吗？后来照此办法我一连又为别人修复了多个遥控器。

上述几例，以及后来的实践，涉及家用电器故障维修的小经验，我都及时写出了总结短文，作为经验交流在《家用电器》、《家电维修》、《电世界》、《电工技术》等杂志上都发表了。文章发表后，当然也有一份稿费，也算‘名利双收’吧。”



5. 记忆是智慧的仓库

记忆力是人脑最重要的能力之一，是一切智力活动的基础。没有记忆力，任何知识、信息都不能在人脑中保留，更谈不上创业与决策。俄国科学家苏沃诺夫说：“记忆是智慧的仓库。”

人类的记忆能力是惊人的。一个健康人的记忆潜力更是巨大的。科学家估计，健康人的大脑能容纳5亿多本书的信息，尤其人脑具有创新思维的能力，他的动态存储与判断能力是世界上任何一台性能优良的计算机，都无法与之比拟的。

(1) 你不能忽视自己的记忆力

研究表明，目前智力最高的学者，也只不过使用了大脑可用容量的很小的一部分。人的记忆力到30岁以后才稍有减退，但每年减退不到1%。到了古稀之年，人的记忆力还约相当于20岁左右时的百分之75%。生活经验的日益丰富，理解力的增强，还可以弥补因年龄增长而造成记忆力减退的损失。事实表明，一般情况下，人们的记忆力相差不大。美国科学家曾在爱因斯坦逝世后，对他的大脑做了解剖学研究，发现它的重量和外形并没有超出常人。直至今今天，虽然人类已经登上月球，但对人脑的研究还远远没有达到充分了解的程度。破译人类生命最复杂、最神秘的智能控制系统中脑结构与工作原理将永无止境。

衡量一个人记忆能力的强弱，理论上用记忆的广度、速度、精度和巩固性来衡量。通俗地说，就是要看他能识记内容的多少，识记速度的快慢，记忆的准确性及所记忆的信息保持时间的长短。当然，提



高记忆力，也应该从这几方面着手。实际上，一分为二地看，虽然记忆和遗忘是一对矛盾体，但是每个人都希望自己有一个好的记忆力。

一个人怎样才能增强记忆力？一是他（她）要有自信心，二是离不开刻苦锻炼，三是要方法得当。

（2）用心去记忆，用笔记录作补充

一个人每天靠感觉获得的信息量巨大，不必面面俱到，全部都记下来。你必须用心才能记住你感兴趣的及必须要记住的重要事件，专心致志，一心一意能记得牢，三心二意是不容易记牢的。

人们学习知识的过程就是一个增强记忆力的过程。为什么专业人员的职业记忆力那么强？早期的“114”电话手工查号员为什么能准确记住数以万计的电话号码？那都是他（她）们用心在记忆，找出了规律，花气力的结果。

作为人脑记忆力的补充，为防止遗忘，你也可以利用笔记记下要办的事、办过的事、要记住的事。俗话说“再好的记性也不如一个破笔头”，尤其中老年人、管理者，包括学习者要办的具体事可能很多，为怕遗忘而误事，可以将内容记在纸上、日历本上作为提示。今天，新派的做法是利用高科技把它们记在电脑上、文曲星上、手机上。人脑有时难免遗忘，作为补充利用其他介质帮助记忆是一种可行的办法。但凡事都有利有弊，也要防止有了介质记录作依靠，而放松用脑强记的锻炼，这样也会让记忆力退化。如同缝衣钢针不用就生锈一样，脑子不用就懒，惰性能使一个人的记忆力退化，而脑子却是越用越灵。

人生要记忆的东西很多，有些要通过理解才能记忆，有些却要机械地记忆，例如乘法口诀、识字、拼音；背11~19的平方值，特殊角的三角函数；记地名、人名、历史年代表、外语单词等都要死记，记住它们并且要使用一辈子。

（3）增强记忆能力的“妙”法

理解是记忆的基础。从需要记忆的内容上看，记忆可以分为机械记忆和意义记忆。机械记忆的内容指必须通过死记硬背，甚至需要反复多遍才能记住的内容。如山峰的高度、河流的长度、地名、人名、



电话号码等。而意义记忆指的是在对要记忆的材料理解的基础上，找出其内在联系，领会、理解后的记忆，又称为理解记忆。生活中需要理解记忆的内容是大量的。理解记忆法的核心是积极思维，因为只有动脑子才能去理解它，理解了就容易记住它。

视听结合的记忆效果最好。视听结合记忆力的方法属于感官协同记忆法。感官协同记忆有三种类型：视觉（眼观）记忆，听觉（耳听）记忆和视听结合记忆。实践表明，一个人在记忆时，他（她）所调动的感观越多，记忆的效果就越好。心理学实验证明，看过的东西比听过的东西所记住的内容约多 1.6 倍，可谓“百闻不如一见”。有文献报道，保留在记忆中的东西，由视觉感知的约占 83%，由听觉感知的约占 11%，而由嗅觉、味觉、触觉合起来感知的不过 6%。还有，靠听别人口授的东西，3 小时之后能记住 60%，3 天后只记住 15%；自己阅读和默诵的东西，3 小时之后能记住 70%，3 天后还能记住 40%；而对于边看边听的东西，3 个小时后能记住 96%，3 天后仍能记住 75%。由此可见，多种器官综合用于记忆优于单一感官的记忆，尤其视听结合的记忆是效果较好的记忆方法之一。

通过联想能增强记忆力，增加回忆、提取信息的效果。所谓联想就是人们由当前感知的事物回忆起有关的另一事物，由想起某一事物而又想起另一事物。关于联想记忆法，教育家威廉·詹姆士说：“一个事实，在心中越是与其他大量事实发生联想，就越能很好地记住，留在心中。”

联想记忆中的联想方式概括起来有四种：接近联想、对比联想、类比联想和因果联想。比如银行存款的密码有人就用便于记忆的出生年月日；电话号码用谐音记，如 32816516——先儿发、要乐我要乐。归类及通过反复应用记忆英语单词，或用注音协助记忆，如目前流行的 Fans，意为影迷、球迷、追星族、崇拜者，音称“粉丝”——谐音为吃起来“缠人”的粉丝。再如鉴别酸与碱用指示剂，酸溶液能够使紫色的石蕊变成红色，碱能够使紫色的石蕊变成蓝色。若干年后，时间一长，非专业人士就记不清哪个使之变红变蓝了。我曾联想到水果李子，味酸皮红一下子就记住了，“酸红”即酸能使石蕊变红，如今



距当年我学习化学课本已 40 多年了，可“酸红”的联想记忆仍挥之不去，可见联想记忆的效果有多么好，威力有多么强大。还有，如果你直接默写出中国的省、自治区、直辖市的名称，倘若按照各省、区、市在中国地图上的位置，联想到中国地图类似于一只雄鸡，从鸡头、鸡身、鸡尾到鸡脚，则很快就能写出省、区、市名来，且大多数人都会这样做，由地图联想省名一定比无次序地硬想要容易得多。行之有效地联想记忆法，成功的实例有很多。

除了上面列出的之外，增强记忆的方法还有许多，如：背诵记忆法、分类记忆法、重点记忆法、回忆（复习）记忆法、分解（先分后合）记忆法、书写记忆法、循环记忆法、形象记忆法等。



6. 目标如一是打开成功之锁的钥匙

干事情，具有专心致志、持之以恒、不怕失败、一往无前精神的人容易实现成功的目标。经商、办企业、搞创业，一样是如此。一个看别人吃豆腐牙快，而自己创业挑三拣四无主见、无恒心的人是很难成功的。因此，锲而不舍，专心致志，目标如一是打开成功之锁的一把钥匙。

有文献报道，民意测验表明，有40%的人认为科学家是一群“不识人间烟火的怪人”。其实，这种怪，大多体现在专心致志上面。因为当科学家进入科研状态的时候，精力高度集中，专心致志，以至于达到入迷发痴的地步。我国现代大数学家陈景润教授，他摘取了数学皇冠上的明珠，证明出哥德巴赫猜想。“文革”期间他曾蜗居6平方米小屋，床上、地上、桌上、满屋里都是演算稿纸。他不拘生活小节，因为他的心思全部倾注在数学上，根本无暇顾及身边的一切，甚至经常不能按时吃饭，忽视自己的身体健康，人称数学“痴人”、“怪人”。据说陈景润因读书曾被反锁在资料室中过夜；由于专心思考数学难题，有一次走路时他竟一头撞到一棵大树上。发现电路安培定律的法国物理学家安培为怕别人来家打扰自己的科研工作，怕因接待客人而影响自己的科研思路，曾在门上贴出“安培不在家”的字条。有一次安培自己从外面回家，看到门上贴着“安培不在家”的字条后，居然未进家门。他自言自语地说：“既然安培先生不在家，那我还是回实验室去继续做自己的实验吧。”可见安培专心致志想着自己的实验，连自己就是安培本人也忘记了，真是到了走火入魔的地步。

法国大数学家高斯很爱自己的妻子。据说，有一天他的妻子病



重，仆人跑来告诉高斯：“夫人病得越来越重了。”高斯当时正在专心致志地推导一条数学结论，似乎根本没有听到仆人的说话声。过了一会儿，仆人又匆忙跑过来说：“夫人病情很严重，要求您立即去看她，有话跟您说。”高斯听到后应答：“我就去。”但是他仍然专心致志，埋头演算自己的数学式子。仆人第三次又跑来催促高斯：“夫人快要死了，如果您不马上过去，恐怕就看不到她生前最后一面了。”高斯这才慢慢抬起头来，冷静地说：“请转告亲爱的夫人，让她等一下，我马上就过去。”看上去，科学家似乎有些不尽人情，但实际上他却是沉浸在自己的研究中不能自拔。倘若没有执著的追求，没有专心致志、持之以恒的钻研，科学家是出不了研究成果的。一个整天三心二意的人定将一事无成。

大发明家爱迪生一生的发明成果数百项，从留声机到今天仍在世界各地广泛使用的白炽灯等。以白炽灯为例，他为了寻找一种合适的灯丝，仅选择试验材料就达 1600 多种，最后才选中了钨丝。



7. 有才才有财

大凡创业成功者，必定是某一方面的人才，因此不可忽视人才成长的基础。这如同树木只有吸收营养，长成木材方有用武之地。成才，有财，方能谈有财可理。

综观古今中外历史，人才成长的途境，大概可以总结为四种：上学成才，专业培训成才，从师学艺成才，自学成才。

(1) 上学成才

就世界范围来看，今天的创业成功者，包括科技人才，企业家、管理人才，各行各业的专门人才，他（她）们大多数是从大学毕业之后走上成功之路的。如今天我国的两院院士，无一例外都是大学毕业，他们中亦不乏留学归国者。

上学从广义上看，包括从上幼儿园算起，小学、初中、高中、大学，直到研究生教育，包括获得硕士、博士学位，有博士后科研经历的过程。

现代化社会应是一个知识文明的社会，其每个成员都必须拥有基础文化知识。这种基础文化知识的获得，是靠小学和中学的教育来实现的。换句话说，现代化社会是一个没有文盲的社会。

在学校上学，识字、识数、读书、学文化、学知识，包括学习做人的道理，这是一个人成长成才的最好途径。因为在学校里学习，有一块适宜于学习的空间环境，有集中学习的时间，有课本教材，有老师指导，有实验、实践基地，更重要的是有一种蒸蒸日上，催人奋进，和谐竞争的学习氛围。国家从法律上设立义务教育阶段，就是一种要求国人强制性学习的手段。在一个文盲充斥的国度里，是很难改



变落后面貌的。

世界在发展，国家在进步，尤其科学技术的发展更是突飞猛进、日新月异。这包括人类正在冲出地球，飞向太空，走进宇宙。因此一个人的知识学习是无止境的，是终生的。即使他大学毕业，在工作中，在实践的过程中仍会遇到许许多多的新问题、新困难需要解决，因此他必须不断地学习，包括进修、培训、自学等。国家提出继续教育、终生教育就是这个道理。学无止境，人要活到老，学到老，只有这样才能不落伍于社会发展，才能贡献一生。

关于上学读书，这里尤其要强调课本、教材、文献的重要性。大文豪高尔基说过：“书籍是人类进步的阶梯。我读书越多，书籍就使我和世界越接近，生活对我就變得越加光明和有意义。”又说：“我身上的一切优点要归功于书本。”确实，书籍里的知识是前人经验的总结，是科学技术与文化财富精华的浓缩。集中时间，专心致志，认真真读好一些书，这是现代人成长成才的基础，是现代人生的必经之路。试想，在当今的科技时代、市场经济时代，一个没有知识文化的人能够创业成功吗？

（2）专业培训成才

现代社会学习的途径、成才的途径是多元化的。国家提供多种方式进行人才培养。专业培训、在职培训，就是一种行之有效的培养人才的方法。

专业培训、在职培训针对性强、业务性强。如近年经常见到的电脑操作员培训班、汽车驾驶员培训班、家用电器维修培训班、电工培训班、裁剪培训班、××管理员培训班、××养殖培训班、厨师培训班、保安培训班、家政培训班、导游培训班……俗话说，一招鲜吃遍天。一个人只要有一技之长，就饿不死，就能赚钱，就能养家糊口，同时也能为社会作出贡献。

培训班从时间上看，有长、中、短期之分。从几天、十几天到几个月，甚至一年，视内容多少，以达到目的而定。培训的方法也多种多样，讲座、见习、操作、实习、实践，方法围着目的转，学会为止，达到目标要求，即可结束。



(3) 从师学艺成才

从历史上看这是一种最传统的、最经典的成才之路。师傅带徒弟，徒弟拜师学艺，如过去的木工、理发、补锅、工艺品制作、绘画、铁匠、唱戏、中医、糕点制作、厨师、武术、魔术等，尤其以小型手工艺劳动为主，师傅带徒弟方式的传授技艺，在我国已经沿续千余年。

至今，师傅带徒弟仍是一种人才培养的有效模式。如高等教育中的导师制，博士生导师、硕士生导师，言传身教指导自己的学生，实际上就是现代师傅带徒弟。这种“吃小灶”培养人才的方式，其最大优点在于名师出高徒，已经有许多科学家都是得益于名师的指导、指点。

(4) 自学成才

这里所说的自学成才中的自学，我以为应该是一种广义的“自学”。上面所讨论过的上学成才也好，培训成才、从师学艺成才也好，都应该包涵有自学的成分。老百姓中流传有一句名言：师傅领进门，修行在个人。说的是学习任何一门学问，当你入门之后，离开老师之后，最终的成功、成才在于自己的努力。一个人拥有多种能力，其中最大的本事、最大的能力应该是“自学”的能力。这类例子能举出很多。

老师教孩子识数，最初从1、2、3……开始至上千、上万之后，学生领会了其中的规律，再大的数他都能读出来。其实那个“数”老师并未教他，是靠他本人自学获得的。

这些比喻说得是老师仅仅教给学生知识是远不够的，老师在传授知识的同时，应该教给学生如何获得知识，包括训练、培养学生具有自学的本领。显然，自学的能力在人们成功、成才的过程中，是所应具有的最重要的能力之一。

国家对各种成才的道路都是支持的，对自学成才同样给予扶持，如目前我国提供自学为基础的多种办学方式：电大、函授、夜大、刊大、成人教育、继续教育、社区大学、老年大学等。

人人都需要自学，也都离不了自学，自学成才是一条宽广的道



路，但同时又是一条艰苦曲折的道路。有志者，锲而不舍，一定能够取得成绩，走向成功。

关于读书学习，写到此忽而想到世界文化遗产西递古民居履福堂中的一副楹联：“几百年人家无非积善，第一等好事只是读书”。可见主人的阅历之高，以己之贱，告戒后辈，路有万条，只要选准了一条走下去，学习下去，就能成才、创业，进而成就一番大业。



8. 风铃“叮当”出的商机

怎么才算成功？是否必须像比尔·盖茨一样力拔头筹？还是要像巴菲特一样左右股市？社会上需要的毕竟还是大多数普通劳动者，不要为自己的创业小点子害羞，许多大业都是小点子积累而成的。

有一位叫云芳的上海女青年，由于无缘上大学，职校毕业后自己外出找工作。她先是在一家商场当收银员，后来，又到一家美容店打工，体力活干不动，夜班又熬不过，于是想尝试自己做生意，创一份自己力所能及的事业。有了这个想法后云芳开始到处捕捉商机。可是一连两个月都没有找到适合自己干的生意。

一天，云芳回到家，躺在床上望着天花板发呆，微风吹过，挂在窗前的风铃发出清脆悦耳的“叮当”声，她突然眼前一亮，灵感油然而生，就试卖风铃吧，既投资少，又适合时尚年轻人的品位，自己又能干得了。通过观察，她发现在上海滩卖风铃的都是挂在杂货店或礼品店里卖，缺乏一种品位。如果把那些精致而多样的风铃收集起来，开一家风铃专卖店，也许生意会不错。说干就干，2002年9月，云芳在上海七宝老街租了一间店面，她的“风の幽铃”风铃专卖店开张了。

2002年国庆黄金周期间，七宝老街游人如织，仅仅几天云芳就赚了一万多元。然而，黄金周一过，云芳的生意一落千丈。一天，一对恋人走进风铃店，男孩左挑右挑，可女孩子都说不好看。云芳问女孩为什么看不上，女孩回答说：“这里的风铃虽然很多，但都是大路货，没有特色，而且还是塑料做的，挂的时间一长，会沾满灰尘。”

女孩的话提醒了云芳姑娘。她从网上了解到：台湾一家企业生产



的风铃，是人造水晶做成的，不管放多长时间一点不沾灰。云芳马上和厂家取得联系，却被告知他们的产品都是销往欧洲、东南亚的。云芳没有气馁，多次和他们商谈，台湾老板终于同意供货。这批人造水晶风铃有 60 多个品种，有雪人系列、宇宙星、笑脸、海豚、小熊、机器猫等，很受年轻人的喜爱，而且在上海只有云芳一家有货，所以不少年轻人都特地前来购买。

一天，一个大学生看了店里的风铃后，对云芳说：“这里的风铃确实和其他地方的不一样，但是有点太洋气，如果能加些民族的东西，也许会更好。”怎样让风铃变得有民族味呢？一天，云芳看到一个用七彩石做挂坠的小摊，摊主在小小的七彩石上刻字、刻图案，她突然想到如果把那些七彩石按顾客口味、喜好，刻上字或图案接在风铃上，一定会让这些洋味的风铃变得有民族味。云芳马上买了几块有松、竹、梅图案的七彩石回来接到风铃上，风铃一下增色不少，受到了大学生和年轻白领的喜爱。

2003 年 5 月，经过近一年的经营，云芳逐渐掌握了做生意的门道，她感到做生意还是要主动出击。此时，正值各高校学生毕业，云芳想到把写有特别意义词语的风铃拿到校园去卖。当她把那些写有“比翼鸟”、“上铺的兄弟”、“同桌的你”、“能不忆江南”等风铃挂到松江大学城校园里时，一天就卖掉了上百串。大学城附近的一些礼品店老板，主动找到云芳要求进货。这样，云芳仅批发就能获取丰厚的利润。云芳成功了，她找到了适合自己的劳动职业。

接下去，云芳又想到上海有近 100 所大学，如果能在每个大学校园附近的店里都卖自己的风铃，定将有一笔可观的收入。于是，她主动到一些大学附近的商店谈卖风铃一事，不出半个月，就联系到 30 多家。两年多的生意场打拼，让年仅 22 岁的云芳过足了老板瘾，还让她赚了个盆满钵满。下一步，云芳计划，要把风铃挂满全上海滩。

应该说云芳创业成功了。她闯出了一条生路，创出了一个自己能干得了的事业，同时尽力发挥出了自己的能力，结出了自己满意的果实，这不正是她成功人生的表现吗？

仅从字面上解释“成功”一词，《现代汉语词典》（商务印书馆



2005年6月第5版)给出的释意是“获得预期的结果”。其实,通俗地理解,所谓“成功”就是事情办成了,达到了预期的目标,获得了希望得到的结果。讨论一下生活在当今自然界中的人,他(她)的一生怎样才算成功呢?说实话,这是一个很难准确回答的问题,应该说成功者的类型有千千万万,因人而异,不可一概而论,更没有一个简单而又统一、固定的结论。从成功的具体结果上看,它肯定也是各不相同的。每一个成功的人士,他(她)之所以能够成功更是由多方面因素决定的:如先天潜质、智力、身体素质等;社会因素中的社会环境、生活经历、家庭情况、受教育背景、社交圈等;自己从后天获取的能力与机遇,诸因素中的德与才、品行与品性、优点与缺点、个性与爱好、机遇的把握等。

那么人生怎样才算成功呢?有一个观点很好,所谓成功,因人而异,借助一个比喻描述为——你是大树就参天笔直,你是花朵就展苞怒放。这个关于“成功”定义的比喻,十分形象,而且恰当、贴切。确实,每个人的能力各不相同,但只要自己尽了力,真正充分发挥了你的能力,为社会作出了你力所能及的贡献,对你而言这就叫做“成功”。一个能担50公斤重物的人,而他只愿意担25公斤重物,可以认为他不是成功人士;而另一个人只能挑起25公斤重物,而他挑起了25公斤的重担并送达目的地,我们认为他成功了。尽力而为,达到了自己能力所能达到的限度,这个人就是一位成功人士。

大学校友毕业30年聚会,一位同窗发言,回顾一生所走之路,说今天也许可以给出一个初步结论,认为他的一生没有虚度,高校任教,经过刻苦努力,在同类教师中当属佼佼者,基本上算是成功的。其实,大家都知道他读大学,刻苦努力,学业极其优秀,他的内心曾有一种期望,原本想出国留学,从事研究工作,当一名科学家,比起这个未能完成的目标可以认为他是一个失败者。但就今天的现状,他已尽了自己的能力,而且现今看来他也生活得还不错,所以又应该认为他是一名成功者。有句谚语说得好:“把握住今天,胜似两个明天。”与其空想达不到的目标,不如脚踏实地,干出自己力所能及的一番事业来,那就是成功!



9. 万事德为首

《周易》卦辞有：天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。关于厚德载物，用今天的话描述，就是成功做人与成功创业的基础均来自于高尚的道德修养。

“无德有才者，坚决不用！如伪装混入，后患无穷。”关于用人，关于创业的成功，也许这就是他对“厚德载物”的理解与实践经验的总结。以生产汽车万向节起家的当代著名民营企业家居鲁冠球关于人的“德”、“才”观论述如此之精辟！

“德”的内涵很丰富，包括追求和坚持真理，热爱祖国和人民，团结进取和献身精神，坚强的毅力，谦虚、容人和甘为人梯等。

意大利著名哲学家、科学家布鲁诺因坚持宣传哥白尼的“日心说”被教会活活烧死。布鲁诺捍卫真理，面对熊熊烈火，不向邪恶低头，他说：“为真理而斗争是人生最大的乐趣”。“我不能够，我不愿放弃，我没有可以放弃的事物”。“火并不能把我征服，未来的世界会了解我，知道我的价值的”。“如果只有火才能唤醒沉睡的欧洲，那么我宁愿自己被烧死，让我从火刑堆上发出的光照亮这漫长的黑夜，打开那些紧闭的眼睛，将人类引进光明的真理的殿堂”。这是科学家坚持真理的铮铮誓言。布鲁诺虽死，浩气永存。

热爱祖国，造福人民。我们常常把祖国比作母亲，每一个人都是吮吸母亲乳汁长大的，滴水之恩，当涌泉相报。国家兴亡，匹夫有责。范仲淹：“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”；文天祥：“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”；谭嗣同：“我自横刀向天笑，去留肝胆两昆仑”；欧阳海奋力拦惊马；雷锋全心全意为人民服务；两弹一



星工程元勋钱学森历尽千辛万苦从国外回到祖国；开拓中国航天事业的许多英雄们……这些都是热爱祖国的真实写照。任何人，只有热爱祖国、热爱人民，才能产生巨大的精神力量，才能为之献身和奋斗，才有可能成为人才的楷模。

“春蚕到死丝方尽”是对优秀人才的恰当描述。许多人才的无私奉献精神，将激励后人加倍奉献。美国动物学家卡尔·施密特利用业余时间，在实验室里观察一条毒蛇，不慎手指被毒蛇咬了一口，四周无人，电话又坏了，虽然赶紧从伤口往外挤血，但无济于事。他预感生命可能终止，没有立即奔赴医院，而是坐在办公桌前记录自己临死前的感觉。他写到：“体温很快上升到39℃”；“胃剧痛，耳鸣”；“4小时后，伤口、鼻、嘴开始流血”；“疼痛消失了，看不见体温表了”。这位67岁被毒蛇咬伤5小时后离开人世的科学家，在生命弥留之际，仍然为后人留下知识财富，作出最后的奉献，这带血的记录，展现了科学勇士无私无畏的品格。

长江后浪推前浪，扶持新秀，提携后人，甘为人梯也是人才楷模的优良品德。后人事业上的成功，一定是在继承前人业绩的基础上获得的。巴甫洛夫说得很好：“无论鸟的翅膀是多么完美，如果不凭借着空气，它是永远不会飞向高空的。”

这里有一个匈牙利著名钢琴家李斯特扶持新秀的小故事。

德国一位年轻的女钢琴演奏者，为了招徕听众，在广告牌上写着：“李斯特的女学生”。李斯特的突然到来，使她惊慌失措。当李斯特了解了原由之后对她说：“不要难过，请把将要演出的曲子弹一个让我听听。”一曲奏毕，得到了李斯特的夸奖并指出不足。李斯特说：“从现在起，你完全可以称为‘李斯特的女学生’了，因为我已经教你弹琴了。我还想在你的演奏会上演奏一曲；如果你的节目单还没印出来，请加一行：李斯特将亲临演奏。”李斯特的高尚风格，使女青年感动万分。扶持新秀，提携后人，甘为人梯，一定是优秀人才的品格。

厚德载物，欲创业，首先立德。



10. 机会来自用心

市场很奇妙，就具体操作而言，买、卖双方要能找出其中的规律，掌握其中的奥秘，还真是件不容易的事。谁要是用心，哪怕能发现其中的部分或一点规律，包括寻找机会、创造机会，那他在买卖活动中一定会受益。

改革开放，经济快速发展，国泰民安。如今老百姓丰衣足食，随着物质生活水平的提高，人们在满足衣食住后，手里有了一些多余的钱，开始不断地投向文化、娱乐生活，提高物质、文化、精神生活的质量。于是近年来旅游市场火爆，高档消费增加，黄金玉器、文物字画收藏活跃……

故事说的是，某大城市，位于某繁华路段上的一家知名品牌的金银珠宝店，玉器柜台内有一对玉镯，标价2.5万元。观此对玉镯，玲珑剔透，光泽晶莹，质地温润，玉质上乘，应该说是一款上好的玉镯。腊月里的一天晚上，一位身着休闲时尚便装的中年男人信步进入金店。他在玉器柜台前一番观察之后，眼睛停在了这对玉镯上，精明而漂亮的女售货员瞬间便捕捉到这一信息，主动热情上前招呼顾客，果然中年人要看这对玉镯，了解它的信息。很快，业务熟练的营业员与精明的男顾客开始了商业买卖者间的对话，从玉质，A货、B货、C货，国产玉、缅甸玉到权威鉴定证书及贵重商品可以优惠，售出后若不满意一周内可以退货等，一通近乎专业的、诚恳的神侃与交流之后，男士有意愿购买这对价格不菲的玉镯，并约定明日晚前来敲定。第二日晚，男士如约而至，胸有成竹，果断刷卡付款、取货。营业员2.5万元做成了这一单大生意，奖金有提成，当然心里很高兴。



正当营业员将此档售货之事将要忘怀时，第七日一上班，想不到购买此款贵重玉镯的男士前来金店，要求退货。信誉所至，营业员请示经理，他顺利办妥退货手续。待顾客走后，营业员和经理都很纳闷，苦思冥想实在猜不出男顾客要求退货的原因。问题出在哪儿？这到嘴的肥肉跑了，下一步怎么办？几天来经理一直在琢磨放在柜台里的这款玉镯的事儿，几乎食不甘、寝不香，这买与卖到底有什么规律与奥妙？忽一日晚，下班后，经理通知营业员，将原标价为2.5万元的那对玉镯改为标价5.5万元，调整放置位置，并且标出贵重商品不还价字样。营业员大吃一惊，这2.5万元都卖不掉，买者还退货，再加价3万元，标价5.5万元岂不更卖不掉？心想归心想，经理的安排必须照办，她知道经理决策、办事，向来深思熟虑，充满自信，有个性。

这事说来也怪，真是无巧不成书，第二天，在这家著名的老字号金银珠宝店里居然又有一位男顾客看中了这对玉镯，并且爽快地花5.5万元买走了它。哪知道，不过三日，那位男士又将对玉镯退货。当然，这又让经理再一次伤了脑筋。问题出在哪儿，怎么办？殊不知，过了几天后，经理决定将那对玉镯再次提价，标价7.5万元，而且同样标上贵重商品不还价的字牌。

又过了一些日子，春节过后，初六那天上午，金店来了一位少妇，她一眼就看中了这只标价7.5万元的高价玉镯，几经交涉她买走了这只自己并不知道、几易主人的玉镯。而且此后她没有来退货。一个月来，此对玉镯的销售可谓一波三折，是一个说不清、道不明、看不透，又会让人去琢磨的有意思的小故事。

这里面有什么规律吗？市场是奇妙的，机会是可以创造的，价格与价值，各自不同的目标、需求、环境、心理、能力等因素，这买、卖双方……玉镯啊，玉镯，便宜卖不掉，高价能出手，真是如众人云：“黄金有价玉无价”，“从南京到北京，买的没有卖的精”……高档商品、名牌商品，如服装、皮鞋等，价格高反而能卖掉，有销路，邪了门了——也许这就是“赚钱要赚有钱人的钱”，赚钱的机会有时确实是可以创造的！



推而广之，创业的道理与此也有相似之处。也许，这仅仅是一个典型的故事，但成功确实得靠人们这样去用脑、用心，寻找机会和机遇，去创造机会和机遇。机不可失，时不再来。播种机会，创造机会，如同蜘蛛结网，等待的将是收获。



II. $S=A+B+C$

S 代表成功，科学家爱因斯坦说，做事情要想成功有三个条件：A 表示辛勤劳动；B 表示做事情要有适当的方法。那么，C 呢？年轻人用期待的眼光看着爱因斯坦，急不可待，似乎把希望寄托在 C 上。只见科学家不紧不慢地说：C 表示少说废话。

众所周知，世界上公认的最著名的理论物理学家是相对论的创建者爱因斯坦。1905 年爱因斯坦引发了人类关于物理世界的基本概念（时间、空间、能量、光和物质）的三大革命。科学家通常把那一年称为阿尔伯特·爱因斯坦的“奇迹年”（见诺贝尔奖获得者杨振宁教授 2005 年 7 月 24 日在第 22 届国际科学史大会（北京）上的演讲，《文汇报》2005 年 8 月 21 日）。

今天人们可以毫无疑问地说爱因斯坦是最伟大的科学家，是最伟大的成功者之一。他成名后，据说有一群年轻人一连好几天缠着这位大科学家，让他介绍自己成功的经验。后来，爱因斯坦被他们的诚心感动，提笔在纸上写了一个公式：

$$S=A+B+C$$

S 代表成功，科学家说，做事情要想成功有三个条件：A 表示辛勤劳动；B 表示做事情要有适当的方法。那么，C 呢？年轻人用期待的眼光看着爱因斯坦，急不可待，似乎把希望寄托在 C 上。只见科学家不紧不慢地说：C 表示少说废话。

这则关于爱因斯坦的小故事，是真还是假，作者是谁，包括何时问世，已难考证。不记得自己是在什么报刊杂志上读到的，但清楚地记



得第一次读到的时间是在上大学一年级的時候，地点也清楚地记得是在当时的图书馆报刊阅览大厅里。这个小故事，尤其这个可以称为“爱因斯坦公式”中的 A、B、C 实在能给人无穷的启发。其耐人回味，令人深思。我虽然只读过一次，但一生牢记，终生受益。我也曾不止一次地把这个富含哲理的小故事讲给我的学生们听，让他们分享其中的道理。

“A”表示辛劳。成功的基础在于辛勤地劳动，在于付出。不付出哪里有回报？不付出艰辛的劳动，哪里能获取丰硕的果实？在社会生活中，这是一条公认的最简单、最基本的定律。我们的先辈已经无数次地告诉我们：“种瓜得瓜，种豆得豆”；“不劳者不获”；“梅花香自苦寒来”；“沧海月明珠有泪，蓝田日暖玉生烟”；“功夫不负有心人”；“不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海”，等等。诸如此类的格言、谚语、名人名言不胜枚举。

成语“守株待兔”的故事众人皆知。《韩非子·五蠹》上说，有一个人看见一只兔子撞死在树桩上，他便每天守在树旁等待，希望再得到同样撞死的兔子。这种不经过努力，不经过劳动，靠侥幸得到成功的几率极小。如同现代某兄买彩票中了 500 万元大奖，虽是幸运儿，但比例在多少万分之一，实在是少之又少。享受这种一夜暴富的收益，与享受自己通过辛勤劳动而获取的踏实果实相比，恐怕感觉是完全不一样的，甚至最终引发出使用金钱的结果也都不尽相同。这类典型的例子在报刊上、电视上都不乏报道。

曾有一位葡萄园主，在他即将去世时把儿子们叫到床前说：我勤劳一生，给你们积攒下一批财宝，就埋在了那片葡萄园里。园主去世后，儿子们数天里把葡萄园的土地翻了个遍也没有找到一件宝贝。可是，大家仍不死心，又把葡萄园里的土地细细地深翻了一遍，仍然是一无所获，出了大力，流了大汗之后，他们只好死心了。第二年，葡萄园里的葡萄生长旺盛，根深叶茂。到了秋天，硕果累累，葡萄个个长得又大又甜。儿子们卖掉了葡萄，挣到了大钱。这个时候他们才明白，老人生前根本没有留下什么金银财宝，留下的是让他们付出汗水后明白：只有通过自己辛勤的劳动才能获得殷实的果实——财富。



第一次去黄山市开会，知道了许多关于古徽商的故事。数百年里，徽州商人遍及中国四方，名扬天下。徽州文化号称徽学，博大精深，至今惠及后人。会余，游览了著名的西递村，在瑞玉庭有一则楹联，经导游介绍后，让人不能忘怀。上联是“快乐每从辛苦得”，下联是“便宜多自吃亏来”。有意思的是上联中的辛字多了一横，下联中的多字少了一点，而亏字上面却多了一点。这绝不是书法家的疏忽和失误，而是主人、作者意在启迪后人。多一点辛苦，才能获得多一份的快乐；虽然多吃了一点亏，但实际上是得到了便宜。广义地说，付出即吃亏，收获即是便宜，足见商人的良苦用心。经商赚钱之道乃至成功之道，隐含其中。

成功与励志的名言，中外皆有许多。有一次给学生上课，走进教室，看到后墙上贴有横幅——“*No pains, no gains.*”这是一句英文名言，中文的意思是“不劳则无获”。“教室文化”底蕴丰厚，此句英语谚语，写得如此之美。一则言简意赅，哲理深刻；二则短短 14 个英文字母，两句话，后句只将前句的“p”改为“g”，按照中文的说法对仗工整。这谚语，确是人类智慧的结晶，不但让人一下子能记得住，而且其中的深刻道理，作为一笔知识财富让人永可享受。

“B”表示做事情要有适当的方法。要想成功，一定要有适当的方法。方法得当，能够成功或事半功倍；方法不当、方法不对，可能事倍功半，甚至会以失败告终。成功的事例千千万，分析任何一件，无不得益于方法得当。也许，在生产、学习、生活中，有些人还没有意识到适当方法的重要性。我们说，做事情要达到目的，获得成功，离不开适当的方法，而适当的方法也不是空想出来的，它来自于知识学问，来自于“十年磨一剑”，来自于“养兵千日，用兵一时”，来自于“面壁十年”，厚积薄发。

测量建筑物的高度，比如测量上海东方明珠电视塔的高度，传统经典的方法可以利用拉皮尺由顶点到地面，直接进行度量，显然这不是一个好方法。换个思路，目前我们可以利用三角学和光的直线传播知识，远距离选取一个测量点，通过测量距离，量取小高度或者角度，而后用相似三角形的比例关系或者直角三角形知识，就能很容易



间接地计算出建筑物的高度。再如，要测量地球到月球的距离，利用拉皮尺度量的方法根本是不可能的，必须另外设计出其他的适当的测量方法。对于最高速度——光速的测量，同样是如此，更要寻找出适当的方法。历史上一个著名的试验是法国学者斐索在 1849 年设计出的、极其巧妙的齿轮实验装置，他在地面上测出了光速。当然今天有更多的方法，可以更精确地测量光速。

适当的方法，在不同的条件下也会有多种方法可供选择。人要过河，河有宽有窄，水有深有浅，水流有急有缓，因此过河的方法有数种：游泳，坐船，架桥，拉索道，挖隧道；小溪流甚至可以蹚水或砍一根毛竹像撑竿跳一样撑过去，等等。这些方法中一定有一种是最适合你的。应该根据实际情况选择出一种合适的方法。按目前流行的说法，要选一种“性价比”最佳的方法。选择卓有成效的，有时甚至可能是惟一适当的方法来解决问题，其基础靠的是科学、技术，是学问，是知识。那绝不是空想，不是蛮干。适当的方法，来自于深思熟虑，查阅文献，或经验总结，或试验实践，调查研究，充分论证。任何不符合实际，靠想当然选择解决问题的方法，肯定都是不适当的，应用之后往往不能解决问题，甚至会造成失败的结果。

我亲身经历了个因知识功底浅薄，方法选择不当，而且蛮干，造成了损失，教训深刻的实例。大学毕业那年，上级要求抽调大学毕业生去工厂、农村参加路线教育工作队，我被派往邻县的一个生产泥烧砖的大轮窑厂工作。尽管是年轻人，20 多岁，由于是驻厂路线教育九人工作队成员之一，那个厂的厂长、科长、车间主任等厂里的领导对我都很客气，自以为说活较有威信，实则是他们给面子，那时本人实际上是“嘴上无毛，办事不牢”的小年轻。

夏季里有一天，路线教育工作队的杨队长交办一件事。他说：小吴，你是学物理的，东食堂旁边那口井，水泵抽不出水，去看看怎么回事，帮他们修好。于是我来到井旁，观察一番。那是一台小功率电动离心水泵，抽水供食堂做饭用，水泵放在一个离地高约 1 米半，用土砖垒成的圆形台子上。我根据书本知识判断，离心式水泵在大气压作用下可把水最高压至 9.8 米左右，可能是因为天气热，地下水抽取



过度，井里水位下降，致使离心水泵抽不出水来，因此只要将搁置水泵的圆台拆掉，降低水泵放置的高度即可解决问题。于是，一声令下，几个工人七手八脚很快把砖台子扒掉了，离心水泵放置高度下降了1米半。哪知一通电，水泵仍然抽不出水。场面正有点尴尬之时，一位老电工走来，一句话指点迷津，他说那是泵轴处漏气，只要加一点填料即可。噢，我恍然大悟，轴处漏气，抽水管真空度降低，当然抽不出水来。故障原因知道了，问题自然迎刃而解。那一刻我的脸一阵红，一阵白，站在工人们面前，如此地丢人难堪，真的恨无地缝可钻。这件事让我终生难忘，事后思考了很长一段时间，得出许多经验教训。当时为什么不做调查研究？为什么不找一段绳子测一下水面到地面的深度？为什么不多思考几种可能引起的原因？即使要将水泵下移，也可以不必扒砖台子，用绳子吊下水泵也能达到目的。实践出真知，经验大似学问，老工人的方法才是真正的适当方法，而我的方法是想当然的馊主意，是蛮干的方法，自然要失败。好在失败是成功之母。美国著名的励志成功学大师拿破仑·希尔曾说过：“每一个困境的背后，都有等量或更大获益的机会存在。”

后来我真的又遇到了一次关于离心泵漏气的故障实例。计划经济的20世纪80年代初，一次我拿粮油本去粮站买食油，恰好遇到站里的离心泵从筒库中抽不出油，居民在排队，站长急得团团转，由于我有这方面的实践经验，便自告奋勇，帮助排除故障。轻车熟路老一套，拆下法兰盘，轴头缠上几圈沾油的棉线，于是大功告成。那真是“手到病除”。站长感激不尽，热情过度，面向排队的居民高喊：“这位‘专家’不用排队了，优先购油。”我享受到了一次作为“贵宾”顾客的待遇。现在回忆起来还觉得很有意思。这说明知识能改变现状。更高的境界是知识可以改变你的命运！

“C”表示少说废话。“少说废话”不等于“不说话”，而是让你少说一些空话、大话、无聊的话，少说“吹牛皮、侃大山”的闲话，腾出更多的时间去学习、去实践、去干工作。

大自然十分公平，赋予每个人的时光一天都是24个小时。改革开放之初，深圳特区曾经打出过一个著名的口号——“时间就是金



钱”。确实，“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”。时光一旦逝去，永远不再返回。人的一生时间有限，自然是过一天少一天。努力学习，勤奋工作，享受生活，“今天能做到的事，不要把它留到明天”，明天又有明天的事。

少说废话与劳逸结合、正常的休息娱乐同样有着辩证的关系。该学习、工作时，就专心致志地学习工作，该休息时也应该放松休息，凡事都要把握好一个“度”。说废话、空谈同样不要过度花费时光。俗话说：笑一笑，十年少。紧张的学习工作之余，该休息时就休息，玩笑话、“废话”还是要说的，只是要少说、适度说。

有这么一个实例，某伍姓老板正与客商谈一笔千万元的合作项目，前期准备工作做得扎实、细致，约好客商于某日来基地实地考察。该老板曾有一个“舞爷”的雅号，因为他嗜好跳舞。恰巧客商到达的那天中午，伍老板的一个好朋友来探望他，那人目前正巧从事舞蹈培训班导师的工作。朋友相见，分外高兴，切磋舞技，一通狂舞、一通神侃，废话说过头了，至使延误了接客商的时间。合作伙伴不快，一个不守时、无信用的老板，能与其合作吗？为此，客商找了一个理由，取消了这笔千万元的合作项目，异地另寻合作伙伴去了。可见废话说多了，有害无益。后来，精明的老板还是知道了那位客商不愿合作的真正原因。他虽然失去了这笔生意，失去了一次合作的机会，但他却真正领悟到说废话误事的道理。

美国励志成功大师，拿破仑·希尔在他创建的成功哲学和十七项成功原则中也有少说废话的论述。他说：人的时间、精力和金钱都是有限的，你必须慎选使用的方式。如果你决定以贬低他人而提高自己的方式来浪费一些有限的资源，你会发现，你把大部分的时间和精力都花在说人是非上，自己可用的，反而所剩无几。如果你爱散布恶意伤人的内幕，别人再也不会信任你。有句话说得好：“向我们论人是非的，也会向人论我们的是非！”结论是“只顾把时间花在说人长短、毁谤他人的人，是没有时间成功的”。



第六章

重视自己身边的“非物质”财富

比尔·盖茨曾经这样说到赚钱的事情：“即使在今天，让我真正感兴趣的也不是赚钱本身。如果我必须在工作和拥有巨额财富两者之间进行选择，我会选择工作。领导一支由上千个有聪明才智的人组成的队伍比拥有一个巨额的银行账户更令人激动。我很善于让资产增值，但是我从来不看股票的价格，所以我也不知道增加了多少。”

第六章

發展自費教育 實現“兩全”目標

“八五”期間，根據《教育法》、《教育費徵收管理辦法》等有關規定，各地應進一步加強對教育費徵收的監管，確保教育費徵收的透明度和公正性。同時，應進一步完善教育費徵收的機制，確保教育費徵收的穩定性和可持續性。此外，還應進一步加強對教育費徵收的宣傳和解釋工作，提高社會各界對教育費徵收的認識和理解。最後，還應進一步加強對教育費徵收的監督和考核工作，確保教育費徵收的質量。

1. 最大的财富是自己

是不是只有伟人才有天才智慧呢？绝对不是！每个人都有自己独到的天才智慧——包括你。你拥有与众不同的才华、能力、兴趣和价值观念，只有你能够将自己的这些特征发挥到极致。你的命运只有你自己才能掌握。

只有当一个人追寻自己内在的渴望、遵循自己的人生目标时，他才会过真正属于自己的日子，生命才会充满活力。

我们无法取悦生命中的每一个人。因此，不要让别人认定好坏，决定自己的生活方式。要知道，一个人不管做什么样的决定，别人都会有不同的看法，而使自己感到不快乐。因此，只有坚持自己的梦想，才会得到真正的快乐。

有三个这样的孩子：

一个孩子4岁才会说话，7岁才会写字，老师对他的评语是：“反应迟钝，思维不合逻辑，满脑子不切实际的幻想。”他曾经还遭遇到退学的命运。

一个孩子曾被父亲抱怨是白痴，在众人的眼中，他是毫无前途的学生，艺术学院考了三次还考不进去。他叔叔绝望地说：“孺子不可教也！”

一个孩子经常遭到父亲的斥责：“你放着正经事不干，整天只管打猎，捉耗子，将来怎么办？”所有教师和长辈都认为他资质平庸，与聪明沾不上边。

这三个孩子分别是爱因斯坦、罗丹和达尔文。

社会上的正统教育，经常在个人天赋刚刚露头之际就将之掐断，



这种情形实在是太普遍了。而这个残酷的过程，是从我们很小的时候就开始了的。我们是那么地害怕成为和别人不同的人，我们如此渴望自己与别人取得一致，而正是这些想法，使我们的潜意识程序，对个人的梦想、创意以及热情进行着严格的限制。

我们所有人，都自然而然地想要模仿周围的一切，尤其是在我们年轻的时候。不幸的是，绝大多数人模仿到的却是，毫无热情地麻木地工作、兢兢业业却进账微薄，以及努力地使自己成为和别人一样的平庸之才。

然而，每个人的心中都存留了一个小小的声音，它是来自我们自己身体内部的声音。这个声音非常的羞怯胆小，而且还是那样的焦虑。这个小小的声音会悄悄地趴在你耳朵边，告诉你自己的公众形象都是假的，而你的真实人格是被你自己掩藏了起来，并且是没有希望实现的。挫败、失望和经常遇到的一种心里头铺满死灰的感觉，都是当我们拒绝自己成为被公众所设计好的形象时给自己心里赘上的包袱，也是我们拒绝自己去做被别人要求去做的事情时的心里包袱。

然而，那些成为千万富翁的人们懂得，要想取得成功就必须成为与众不同的人。他们必须完全成为真实、独立的自己，他们并不害怕展露自己的真实人格。他们更看重的是，每个人都是独一无二的个人，有着独一无二的生命目的，每个人都是原创的。

一个人若不喜欢自己的话，责怪父母、社会、体力和精力的限制或其他因素都是无济于事的。一个人的智慧就深藏在自己的内心。

大多数人都活在“应该”的世俗标准里：“应该成为什么样的人！”“应该做什么样的事！”“应该过什么样的生活！”“应该”已经成为人们生活中的诸多限制。

为什么有那么多人任由自己的梦想消逝破灭？原因是，大多数人都是在做“应该”做的事，而不是做自己想做的事。他们太顾虑别人的想法，只想取悦别人，而不是取悦自己。因而，人们忙于满足别人的期望，包括父母、亲友和伴侣，最终丧失了自己的人生目标。

千万富翁们往往懂得挑战传统的智慧，换一种方式来思考。依靠传统的智慧，只能带来传统的结局，而不会有任何新东西。



千万富翁们都是另类的思想家，他们必须让自己的生意区别于其他大多数的生意，他们开辟新的路径和拓展新的边界。亨利·福特就是这样一个人。后来的沃顿（沃尔玛的创始人），也是这样一个人。杰夫·贝索斯，亚马逊网络的创始人，还有很多其他互联网亿万富翁，都是这样的人。

有创造力，在生活中创造崭新、有价值的事，这需要勇气。这样的人往往会遭到别人的批评与讽刺，因为他有胆量在鸡群中当一只站得挺直的鹤。

千万富翁们懂得不能随波逐流，要对这个世界有大的影响，自己先要与众不同，做一些非凡的事，不管他人怎么想。千万富翁不要作个复制本，而要作原版。

展现自己的天才智慧意味着明白自己这辈子要做什么并付诸实施，因为它所表现的是真实的你。沃伦·巴菲特、比尔·盖茨等许多亿万富翁，他们都表现出了自己的天才。他们正在过着他们理应过的日子。

他们都热爱自己从事的工作。即便他们没有得到报酬，他们也会去做。

他们都擅长自己从事的工作。无论是才华、能力或者天才智慧——他们都不缺。

目前从事的工作，对于他们来说极其重要。

他们意识到自己在从事命中注定的事情——做出他们自己的独到贡献。它几乎成了一种精神上的东西。那是他们的命运。

每一个人都有理由坚信：我们拥有的最大财富是自己。



2. 金钱只有在为人的幸福服务时，才有价值

苏霍姆林斯基说得好：“只有当财富为人的幸福服务时，它才能算得上是财富。”的确如此，因为金钱不等于价值，只有当他为人的幸福服务时，才是有价值的。

不挥霍、不吝啬、不张扬，在财富面前保持一个良好的平常心态，才会生活得有滋有味。

文明社会以足够的钱保证每个人都能幸福地生活，如此就能知道确保有收入是多么重要了，大家能赚到适当的钱，的确是很重要的。

清朝山西太原有一个商人，生意做得很红火，长年财源滚滚，虽然请了好几名账房先生，但总账还是靠他自己算，钱的进出又多又大，他天天从早晨打算盘熬到深更半夜，累得他腰酸背痛、头昏眼花。夜晚上床后又想到明天的生意，一想到成堆白花花的银子又兴奋激动。这样，白天忙得不能睡觉，夜晚又兴奋得睡不着觉。这老头患上了严重的失眠症。老头隔壁靠做豆腐为生的小两口，每天清早起来磨豆浆、做豆腐，说说笑笑，快快活活，甜甜蜜蜜。墙这边的富老头在床上翻来覆去，摇头叹息，这对穷夫妻又羡慕又妒忌，他的太太也说：“老爷，我们要这么多银子有什么用，整天又累又担心，还不如隔壁那对穷夫妻活得开心。”

富老头早就认识到自己还不如穷邻居生活得轻松洒脱，等太太话一落音便说：“他们是穷才这样开心，富起来他们就不能了，很快我就让他们笑不起来。”说着，翻下床从钱柜里抓了几把金子和银子，扔到邻居豆腐房的院子里。



这对夫妻正在边唱边做豆腐，突然听到院子里“扑通”、“扑通”地响，提灯一照，只见是闪闪的金子和白花花的银子。他们连忙放下豆子，慌手慌脚地把金银捡回来，心情紧张极了。不知把这些财富藏在哪里好，藏在房里、院里都怕不安全。从此，再也听不到他们说笑，更听不见他们唱歌。邻居富老头和他太太开玩笑说：“你看！他们再笑不起来、唱不起来了！早该让他们尝尝富有的滋味。”

一个人所拥有的财富是其付出心血和艰辛的劳动所换回来的，懂得如何消费，就是珍惜财富，就是尊重自身的劳动，珍惜自己的生命。

赚钱是为了活着，但活着绝不仅仅是为了赚钱。假如人活着只把追逐金钱作为人生惟一的目标和动力源泉，那人将是一种可怜的动物。

一个欧洲观光团来到非洲一个叫亚米亚尼的原始部落。部落里小伙子穿着白袍盘着腿安静地坐在一棵菩提树下做草编。草编非常精致，它吸引了一位法国商人。他想：要是将这些草编运到法国，巴黎的女人戴着这种小圆帽和挎着这种草编的花篮，将是多么时尚多么有风情啊！想到这里，商人激动地问：“这些草编多少钱一件？”

“10 比索。”小伙子微笑着回答道。

天哪！这会让我发大财的。商人欣喜若狂。

“假如我买 10 万顶草帽和 10 万个草篮，那你打算每一件优惠多少钱？”

“那样的话，就得要 20 比索一件。”

“什么？”商人简直不敢相信自己的耳朵！他几乎大喊着问，“为什么？”

“为什么，”小伙子也生气了，“做 10 万件一模一样的草帽和 10 万个一模一样的草篮，它会让我乏味死的。”

有些商人还是不能理解，因为在追逐财富的过程中，许多人忘了生命里金钱之外的许多东西。或许，那位荒诞的亚米亚尼小伙子才真正顿悟了人生的真谛。

人们想发财，想多赚一些钱，想使自己的生活质量更高些，这是



人自然的、正常的欲望。不仅应该鼓励，社会还应该为人们创造更多的条件以帮助满足。当然要取之有道，取之合法。

快乐并非要有很多钱，这样说并不是想劝告大家都满足目前的生活水平，不要再去赚钱了，而是希望大家不要把钱看得太重，过于追逐。财富心是否太重并不是依据一个人的财富数量来推断的。

一个每个月只有几百元收入的人并不一定就意味着他的财富之心很淡泊。相反，一个拥有千万家财的人也并不一定就像巴尔扎克笔下的老葛朗台那样视钱如命，把钱看得比亲情更重。

相信很多人都有这样的体会：发财的欲望越强，随之产生的烦恼就会越多。

发财欲望过强的人，其心理很容易被“贪”字占据优势地位。

“贪”字是痛苦烦恼的根源之一，也可以说是祸害的根源之一。有些人为了圆自己的发财梦，去骗人、害人，去损害人民的利益，去触犯国家的法律，最后走上自我毁灭的道路。

许多人在赚钱之初，并没有想过：这一生赚钱的目的何在？是自己消费，还是留给后代，或是施舍于慈善事业，造福于社会。你若去问他，大多数人的回答一般都是“不知道”。

在社会一致认同“赚钱很重要”的情况下，便开始了一生忙忙碌碌，早出晚归，拼命赚钱的生活。殊不知，不管赚多少钱，是绝不可能带到下一辈子的。

许多人一生忙于赚钱，到最后却忘了或根本就不知道赚钱的初衷，将手段变为目的，拼命赚钱，不懂得如何利用金钱使自己更幸福、更快乐、更健康，也不懂得回报社会，最后变成了金钱的奴隶，变成一个十足的守财奴。

钱只是一个桥梁，而并非是最终的归属。如果单纯的为钱而累的话，即使你是亿万富翁，在心灵上，你也是个贫者。生活本身就应该富有情趣的，不懂得生活的人就谈不上成功。

我们不应忘记：钱是实现人生目标的手段，不要将手段变成目标；懂得用钱，才能成为快乐的富翁；年轻时赚钱、省钱，中年时要好好管钱，年老有钱之后却要懂得花钱，用金钱来充实自己的晚年生活。



总之，要让自己的财富用得其所，不让拥有的财富无谓地耗费掉或遭受不必要的损失。

所以，假如人活着只把追逐金钱作为人生惟一的目标和动力源泉，那人将是一种可怜的动物。这等于自我贬低人生存在的价值和意义。

如果没有一个合理的金钱消费观，那么，你的事业就不可能有更长远的发展。不能以为有了一点成绩，就可以挥金如土了。要把金钱用到合理的地方上去，让金钱发挥更有意义的作用。

金钱和所有的物质一样，都应遵循物质守恒定律，都应该在各自的用途中发挥最大的作用。

拥有财富不是成功的终点，不是要你从此舒舒服服地躺在家里，什么事也不做，也不是要你一天到晚享用无尽的美食，那样的生活有什么意义和价值呢？

世界上最好的驯马师之一是一位中年男子，他的财富足以令许多人羡慕。但他每天仍坚持早上3点半起床。他总是第一个到跑道迎接他指导的马匹。让每一天提早开始是他的习惯。他并没有因财富的增加而放弃这一习惯，仍然默默地做他认为应该做的事，自然就能成为所在行业里的顶尖人物。最重要的是，他喜欢自己的工作，并以自己喜欢的方式做出了杰出的成就。他对工作有一种深切的自我实现感和价值感，这才是成功。

在追求事业的过程中，你一定要明确，你要做的不是聚敛财富，而是让财富为事业服务，最终实现人生的理想，获得成功。哪怕只有很少的钱，也要尽量花在对事业有帮助的那些事情上。

看看施瓦辛格事业起步的例子，你就会更加深刻地记住这一点。

施瓦辛格生于奥地利一个很普通的家庭，父亲是一位警长。15岁时，身高6英尺1英寸，体重只有150磅的瘦小子施瓦辛格，对举重健身产生了狂热的兴趣。

他的偶像是美国健美先生力士柏加。每天施瓦辛格都梦想着成为力士柏加主演的那样雄赳赳、气昂昂，肌肉健壮的男子汉。

而年轻的施瓦辛格不是一个空谈与做白日梦的人。他花尽零用



钱，搜集了在奥地利可以买到的美国健身杂志。他一方面努力学英语，一方面到处请人帮他翻译这些杂志的文章，以了解健身的原则。他还去做“童工”，赚到的钱，用来买健身器材。

在当年的奥地利，健身被视为粗鲁不雅的畸人之举。因此施瓦辛格的行为受到父母的大力反对。但他的志愿、欲望与意志力，都是锐不可当的。无论家人怎样阻挠，无论人家怎样视他为怪物、不正常，他还是我行我素，追求“健美先生”的理想。

他被征入伍之后，仍然不放弃健身。他还情愿被罚，偷偷溜出军营，参加“少年欧洲先生”的选举，并得了冠军！兵役服完之时，施瓦辛格已经拿了四项健美先生的奖项。

有了奖金，加上雄心壮志，他便写信给偶像力士柏加。柏加有鉴于这位遥远国度年轻人的热诚，竟然邀施瓦辛格到他美国的豪宅一游，并且亲自将健身的窍门传授于他，令施瓦辛格的进步一日千里。

此次的美国之游，使施瓦辛格的心底燃起一股扑不灭的火种。他决心到南加州，也即是当时的“健身圣地”定居，扬名异域，闯一番事业。因为他的热忱，受到美国健身界的“教父”韦特赏识，答应让他在南加州受训。

从此，施瓦辛格的威名，随着他那不断膨胀的肌肉，在美国传开了。他得了一届国际先生、三届环球先生与连续六届奥林匹克先生荣誉。

施瓦辛格获得了成功。他在演艺界成就了事业，不仅是一个炙手可热的电影演员，而且是一个有地位的电影制片人，被视为好莱坞最有势力的人之一。这得归功于他一开始就把有限的金钱用于健身的锻炼之上。而且，他把早年经营地产的钱用来投资电影制作，从而取得了更大的成就。事业的成就给他带来的副产品是——10亿美元的动产和不动产。

所以，在为没有金钱而深深失望的朋友们，不要把金钱看得太重要，钱不是目的。重要的是，选择你喜欢的工作领域，每天脚踏实地去做，去努力，把工作作为一种享受，从中体会乐趣。日复一日，你的努力自然而然会为你带来成功。



3. 金钱衡量不了成功

在很多人看来，富人有一定的事业，金钱上的成功就是社会上的成功，金钱是衡量成功的惟一标准，但在真正的富人看来，这其实是个十分荒谬的结论。

拥有金钱并不一定就拥有成功，成功大师拿破仑·希尔就曾告诫过成功者，除了金钱，还有许多其他形式的富有，金钱能否代表成功绝不能一概而论。

拥有金钱并不代表成功，金钱只是成功以后所带来的附属品，有些富人往往以为自己是有钱后才得到别人的羡慕和尊敬，自己的金钱越多，成功也就越有分量。不可否认，金钱可以给人带来尊严，可以让人更有信心地生活，让人能体现自己的成功，但如果仅仅以拥有金钱的数量来衡量成功的大小是非常片面的。如果只是把金钱当成成功的惟一标准，而忽略人生其他更有意义的事，那么你即使富可敌国，那也不见得就是成功。

美国大富豪保罗·盖蒂说过：“我并不以拥有多少钱来衡量我的成功，我以我的工作和我的财富所造成的社会地位来衡量成功。”

事实上，很多富人在拥有金钱之后，都非常注重体现自己的道德价值，这包括充分发展和培养自己的良心、灵魂、智慧和气质。对于一个成功者来说，最大的成功不是他拥有多少财富、得到多少欢乐和名誉，而在于他给社会做了多少有益的工作，他给老百姓带来了多少精神上的鼓舞，他为人类的发展尽了多少力。因此在很多成功者的眼中，智慧、道德品质、热心公益事业的精神远比手中的金钱更重要。

有些富人认为，拥有许多钱和以金钱可以购买的很多东西，就代



表了成就，包含了成功，得到了地位。他们聚积了钱和一些物质上的东西，他们以为那就是才能、成就和成功的铁证。他们以为只要比他们周围的人赚得多，买得多，就能赢得社会和别人的尊敬。他们对他们银行存款之外的一切都不感兴趣，他们不关心道德价值，只关心买一件东西要花多少钱。

拥有大量金钱固然是成功者的一种象征，但是除此之外，还有很多其他类型的成功是与金钱毫无关系的。

古今中外，无论是哪一个时代，哪一个国家，都有着无数的为人类文明发展作出了巨大贡献却只有少量金钱甚至没有金钱的成功者。无数伟大的哲学家、科学家、艺术家和音乐家，一生中都是很穷的。凡高、贝多芬，还有其他同等地位的人，死的时候一文不名，但世界上没有人能算出这些过世的贤哲对人类所贡献的价值。

时至今日，由于社会的丰富多彩，社会的发展所需要的人才也就越来越多种多样。整个社会各行各业都不乏优秀者和杰出人士，他们虽然都为社会作出了杰出的贡献，但他们并不一定很有钱，更谈不上拥有大量的财富，然而，我们都应该承认他们是真正的成功者。成功，是个广泛概念，有人一辈子很成功但不一定有名或利；反之，有人一辈子有名有利，但不一定为社会作出了一些贡献，不一定取得了成功。



4. 不要相信一切是命中注定

对于一个人来说，物质上的贫穷并不可怕，精神上的贫穷才真正可怕。如果有了不屈不挠奋斗的精神，获得财富只是迟早的事。

有位青年时常对自己的贫穷怨天尤人。

“你是如此的富有，拥有那么多的财富，为什么还发牢骚？”一位老人问。

“财富？它到底在哪里？”青年人迫切地问。

“你的一双眼睛。只要能给我你的一双眼睛，我就可以把你想得到的东西都给你。”

“不，我不能失去眼睛！”青年人回答。

“好，那么，让我要你的一双手吧！为此，我用10万美元作为补偿。”

“不，双手也不能失去！”

“既然有一双眼睛，你就可以学习；既然有一双手，你还可以劳动。现在，你自己看到了吧，你有多么富有啊！”老人微笑着说。青年人听了这番话之后，恍然大悟，欢天喜地奔向了自我的新生。

事实上，面对一贫如洗的处境，人们只有两种态度：其一是怨天尤人，不知所措，浑浑噩噩地活下去；其二则是加倍努力地工作，用行动使自己从这个境地中挣脱出来。

麦克·塔德是美国的一个百万富翁，在获得成功之前他曾几经沉浮，他说：“我曾多次破产，但从未贫困。”记住，“贫困”和“穷苦”只是一种精神状态。对有主动精神的人来说，自己就是最大的财



富。只要好好利用这一财富，脚踏实地地工作，一定可以迈向成功的彼岸。

富兰克林说过：“贫穷并不可怕，可怕的是自己以为命中注定贫穷或一定老死于贫穷的思想。”损失有形的物质财富并不可怕，而失去了主动精神这一无形的财富才是可怕的。如果你此时真的一无所有，那么不正是一个放手一搏的最好机会吗？

精神贫穷比物质贫穷更可怕。因为一个人一旦精神贫穷了，物质上再富有也百无用处了。



5. 口袋要富，脑袋也要富

富人可能有个富口袋，也有可能刚开始时有个穷口袋，但他肯定有个富脑袋。穷人可能有个富口袋，也可能有个穷口袋，但最终只会剩下个穷口袋，那是因为他们有个穷脑袋，没有富脑袋。

穷人和富人最大的区别就是，富人允许自己的口袋空，但绝不允许自己的脑袋空；而穷人允许自己的脑袋空，却不想让自己的口袋空。

富人的口袋里装着穷人梦寐以求的东西——钞票。

不过，穷人所能看到的也只是富人口袋里的东西，他们看不到富人脑袋里的东西。其实，什么样的脑袋决定自己有什么样的口袋，或者更应该说你脑袋能装多少东西，那么你的口袋就能装多少东西。前几年流行这样一句话“穷口袋，富脑袋”就是对此最好的阐释。

脑袋和口袋是有着很大区别的，放进脑袋去的东西不但自己跑不掉，而且能给你的口袋带来数不清的好东西。而口袋是有口子的，那里面的东西随时都可能跑掉，甚至连你的“衣服”也给划破。

事实上，每个人的脑袋形状、容量都差不多，就算是有区别，也是大同小异的。最聪明的占1%，最不聪明的也占1%，剩下的98%都是一样的。

整个社会的主体不是最聪明的1%，更不会是最不聪明的1%，而是占大多数的98%。许多富甲天下的人，也都是来自这个98%，许多穷困潦倒的人也在98%之中。

这也就是说，穷人与富人，在刚开始的时候脑袋都是一样的，差



别就在于后来他们往自己的脑袋里装的东西不一样，装的多少也不一样。

洛克菲勒曾经说过：“即使把我的衣服脱光，再放到没有人烟的沙漠中，只要有一个商队经过，我又会成为百万富翁。”

这就是富人和穷人在脑袋上的差别。穷人只能拥有装钱的口袋，富人却拥有赚钱的办法和头脑。

曾经有这样一个人，最初他不仅有一个穷脑袋，更有一个穷口袋，可以说是一个彻彻底底的穷人。但是，他从9岁的时候就往自己的脑袋里装自己认为有用的东西，后来他也把这些有用的东西变成了一个又一个奇迹，书写了一个从穷人到富人的神话。

这个人，就是被商界誉为经营之神的日本人——松下幸之助。

任何事物都是相对存在的，好与坏并没有绝对的界限，它们之间往往可以发生转化，而富人就是能把坏的事情向有利于自己的方向转变，而穷人则把坏的事情弄得更加糟糕。

作为一个想要成为富人的人，我们不仅仅要关注富人的口袋，而且更要关注他的脑袋，特别是富人口袋还没有鼓起来时的脑袋，看看他们都往自己的脑袋里装了些什么东西。

现在市面的东西特别多，有很多东西对我们充满着难以拒绝的诱惑，但我们一定只要那些能使我们成为真正富人的东西。

我们首先所要做的就是分清有钱人和富人的区别，要知道做一个一时的有钱人很容易，但做一个真正的富人却没有那么简单。记住，没有富脑袋支配的富口袋，总有一天会变成穷口袋的。

穷人不要把目光全盯在富人的脑袋上，而是应该放在自己的脑袋上，一旦自己的脑袋富有，那么我们口袋的富有就是时间的问题了。也只有我们的脑袋富有了，才能真正地驾驭财富，而不被财富所伤。



6. 做一个富有人格魅力的人

做事先要做好人。要做好人，就要用真诚、爱心来打动人。要打动你的客户，就要站在客户的角度去看问题，做好服务。如此才能赢得人心，财源自然滚滚而来。只有人格高尚、充满爱心的人，才能在风起云涌的商海常胜不衰，屹立不倒。横观纵览中外成功的企业家，那些名噪天下的商界大亨，无一不是富有人格魅力的人。

“立身、立言、立德”是我国古代家长教育晚辈的箴言，立德是为“成材”的最高境界。在这个日新月异，以经济为主体的今天，立德依然是成大事者最需要重视的。

亚洲首富李嘉诚是一位极富人格魅力并且十分高尚的人。李嘉诚在生意场上驰骋了半个多世纪，却只有对手，没有敌人，堪称奇迹。而这个奇迹正是由于他坚守做人的原则所造就的。

商场历来似战场，很多商人为了自己的利益，为了赚更多的钱无所不做，不择手段，甚至不讲人情、六亲不认。而李嘉诚做生意时却努力与对方做朋友，他既得到了利益，也得到了人心。这一切都得益于他有一颗善心，一颗道德之心。他说：“我对自己有个约束，并非所有赚钱的生意都做。有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚。有些生意，已经知道是对人有害的，就算社会允许做，我也不做，因为这是我一向做人的原则。”

李嘉诚做人最讲诚信，他总是以一颗真诚的心对待别人，不怕别人亏待自己，就怕自己亏待别人。他常常挂在嘴边的一句话就是：“不怕没生意做，就怕做断生意。”李嘉诚对于诚信的追求已经近乎于



完美，他反复告诫部下：“你要让别人信服，就必须付出双倍使别人信服的努力。”而他自己在平时的行为中，以身作则，总能够赢得别人的信赖。为了赢得信赖，就得吃一些亏，就是他不怕吃亏，因而能够得到别人的信赖。

他还强调：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”

在创业的第5年，李嘉诚准备托运一批塑胶玩具给外国客户，但对方在最后一刻突然要求取消订单。当时李嘉诚并没有向对方要求索赔，认为自己的货物不愁销路，所以，他很真诚地向对方表示，这次生意不成，以后还有机会继续做生意，可以建立友好的关系。这次事件过去不久，有一天，突然有个美国客户登门到来，订了很多塑胶产品。原来该公司的一位高级职员，认识以前突然取消订单的那位外国客户，是他介绍这个美国客户前来找李嘉诚的，说李嘉诚的公司不仅很有规模，而且信誉特别良好。李嘉诚以自己的诚实做人，为自己带来了滚滚的财源。

如果说事业红红火火时讲诚信还好理解的话，那么身陷低谷之时，许多人就很难继续坚持诚信了，正所谓“良心丧于囚地”也。然而，李嘉诚的诚信却如同呼吸一样，是亦步相随，不可或缺的。他在1998年接受香港电台访问时说道：“在处于逆境的时候，你要自己问自己是否有足够的条件。当我自己处于逆境的时候，我认为我行！因为我有毅力……始终坚持以诚信待人，肯建立一个信誉。”

李嘉诚后来的经商经历也证实了这句话，每当事业出现挫折时，他都可以凭借自己良好的诚信，顺利渡过难关，或者改变被动局面。

家有金山，不如细水长流。钱不要一次赚完，况且一次也赚不完。如果希望一次赚很多的钱，就可能是一种杀鸡取卵的做法。

去过餐馆吃饭的朋友都知道，我们点菜时，一般饭店、餐馆的服务小姐总是推荐给你较贵的菜，并且是越多越好，你花光身上所有的钱她也不会嫌多。可是有一家餐馆却反其道而行之，几乎每一位服务小姐等到客人点菜点到一定程度，她就说：“我看你们的菜点得差不多了，够吃了。”



一般点菜的主人还是要坚持再点上几道菜，可是小姐仍然说：“您的菜真的够吃了。”这种情况无疑给点菜的主人一个下台阶的机会，而客人可能就会说：“够了，够了，简单点就行了。”小姐又说：“吃着再说，不够再添吧。”主人说：“行行行，就这样，先吃着再说吧。”

正由于站在客人的立场上说话，替客人着想，赢得了人心，因而许多人由于第一次在这儿请客的感觉很好，也就有了第二次、第三次……第N次来这里请客。

正是因为有了这样的服务，才引来无数回头客，生意哪有不火之理？

替客方着想，抓住主客心理“下菜”，靠回头客提高效益，这实在是一种高明的举措。

做人就要讲求诚信，在追求诚信的过程中，不但可以体验真善美的做人的快乐，而且还会使你受益匪浅，欣喜不已。

有一个小孩，父亲生前是生意人，非常讲究信誉，但在他生命中的最后几年运气糟透了，留下一大笔债务便一命呜呼了。父亲去世的时候，小孩只有12岁。按法律规定，小孩完全可以不承担这笔债务。正当父亲的债权人后悔莫及的时候，小孩却一一上门拜访，许下诺言说给他20年时间，他会全部还清父亲的债务。这需要多大勇气呀！债权人没有几个人对此抱有希望，但事已至此并无办法可言，只有听之任之了。小孩于是开始了还债生涯，到了27岁那年，他还清了所有债款！小孩缩短了还债时间，原因很简单：一是自己许下的诺言成了一股强大的动力，促使他不断朝着目标奋斗。二是随着不断兑现诺言，债权人对他产生了极大的信任，比以前更加愿意与他合作了。而且由于他的诚信名声在外，与他合作的人越来越多，生意也越做越大，因而钱也越赚越多。小孩也许没意识到，这笔财富让他获益终生。由于他花了15年时间去还一笔本来不属于他的债务，他的信誉在生意圈子中产生了一股巨大的力量，几乎没有人不愿意与他发生生意往来关系，结果他不但还清了债务，还成了一个富翁。小孩这一生以诚信为自己赢得了巨大财富。



给予信任或取得信任有时是要冒风险的，如果别人冒着受伤害的风险向你倾诉了自己的过失或缺点，那么，他在心里也盼你做出同样的回应。

某布帛商店的经理对人说，他的商店中正在忙着将整匹的布帛剪成碎段。他说，只要通过广告大加宣传，提示人们购买碎段的布头比按码计算的布帛便宜得多，就一定可以使人们乐于购买，因之可望坐收大利。但试问，一朝顾客发现了此种哄骗以后，还有谁愿意再去光顾那位经理的商店呢？

没有健康的品行，不诚实，这种人是很危险的。他们在平时也许会站在正直的一面，但是一到利害关头时，他们就要离开正直，让邪恶的利益牵着鼻子走了。

翻阅美国的商业历史，我们可以看到，50多年以前的大公司，在今日依然存在的几乎寥若晨星。那些大公司，在当时登各种欺人的广告，做各种欺人的勾当，真是盛极一时。然而它们却大都短命，因为缺少信誉为后盾。它们终究是不可靠的，一时虽能欺骗得逞，但不久这种欺骗是要被发现的。那时它们就要被冷落、衰弱而终至失败了。

一个言行诚实而有正义公理为后盾的人，与一个欺骗说谎话的人，不仅在他人眼中大相径庭，即使在他们自己心里，也对自己有着十分清楚的认识。一个言行诚实的人，因为有正义公理为后盾，所以能够无畏缩地面对世界。他有“虽千万人，吾往矣”的气概。而一个言行不诚实的人，却会在内心听到这种声音：“我是一个说谎话者，我是一个卑污者，一个戴假面具者。”

一个有着大宗财产，却到处为千夫所指，为万人所笑，出卖人格，出卖尊严，出卖名誉，出卖一切人格的人，财产对他又有何用？

一个腐化了他内在的最高贵的东西、失去了为人的资格的人，又怎么能称得上是一个真正的富人呢？

要成为一个诚信之人，关键在于了解正直的真正意义以及它与诚实的关系。正直与诚实经常交替使用，正直一般指一个人的整体而言。一般我们说一个人正直，代表这个人各个方面都无可挑剔，诚实却在于说话办事时实在、不撒谎这个方面。应该说诚实是正直的人必



备的一方面。

我们时常生活在不诚实里，玩世不恭会被小部分人推崇，而且他们以“大家都这么做”为由拒绝诚实待人。也许不诚实在短期会给你带来一定利益，但最终遭受失败的仍是你。和不诚实作斗争需要勇气和强烈的对欲望的控制能力，一方面在内心要和道德的“惰性”作一番斗争，战胜虚假的心理，另一方面在外界和不诚实的人、事作战斗，这也许会损伤朋友的感情和友谊。但从长远的目光来看，却是利大于弊的。

有了第一次，便会有第二次。一次撒谎，必然为了圆这个谎，下一个谎也就接踵而来，形成恶性循环。不诚实让我们变成了伪君子，持久的虚假和谎言彻底扭曲了我们的人格，我们再也不能坦荡地扮演合适的角色，我们会在无穷的虚假中失落了自己。不诚实阻止了我们的实践，沉迷于虚构的成绩中，实际工作却忘却了。我们除了良心的自责外还有什么呢？

做每一件事、做每一笔生意都要用诚实与正直做基础，否则，我们的内心将永远不会安宁，也不会享受到自我肯定的喜悦。

有些年轻人初入社会，开始创业时，总认为商业上的信用是建立在金钱基础上的。一个实力雄厚的人，就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是讲信用的真实体现。

每个人都应该努力树立良好的信誉，使人们都愿意与你合作，都愿意竭力帮助你。一个明智的商人不仅要有经商的出色本领，为人也要做到诚实、信用和坦率，在决策方面要培养起果断而迅速的决断力。

许多银行家非常有远见，他们对那些资本雄厚，但品行差、信誉不好的人，绝不会放贷一分钱；反而愿意把钱借给那些资金不足，但肯吃苦耐劳、小心谨慎、信誉良好的人。

银行信贷部的职员们在每次贷出一笔款之前，一定会考察申请人的信用，对方生意状况是否良好？能否成功？等到觉得对方确实可靠，没有问题时，他们才肯贷出款去。



罗赛尔·赛奇说：“成功的最大关键是坚守信用。”一个人要想获取他人的信任，要立下很大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。或从订阅合同后从不违约做起，或从绝不开出空头支票起步……要知道一旦信用丧失，生意必将失败。



7. 为了梦想，立即行动吧

立即行动的能力和善于安排行动计划的能力对个人成功都是非常重要的。缺少这种能力，纵使你的目标再好，最终也难以达成。

许多成功人士感言，自己之所以多年来一直这么努力，只是为了圆心中的梦想，在他们看来，金钱和地位只不过是梦想实现过程中的衍生品。梦想不仅是一个人活下去的希望，而且是一个人不断前进的动力。

德田先生是在日本大阪大学附属医院就诊时确定了要到大阪大学医学系学习的。这一目标定下来之后，他就立刻付诸实践。当天下午，他就到北野高中联系转学事宜，却没有成功。他没有放弃，第二天他又到今宫高中联系，结果联系成了，他马上回家向父亲表明转学的事，得到父亲的同意，实现了他的第一个梦想。

德田是个认准了梦想就一往直前的人，大阪大学医学系毕业以后，他当上了医生。

在医院工作期间，德田对医疗界的弊端感触尤为深刻。他认为要想改革日本医疗事业的现状，就必须建立不受宗派势力支配的新型医院，并以此体现医疗的真正作用。

于是，德田先生决定自己办医院。梦想的目标一定下来，他就立刻行动起来。他既没有资金，也没有抵押品和保证人，一切都要从零开始。但是，德田先生没有被困难吓住，而是专注地开始为自己的梦想奋斗。

1971年1月，德田先生开始有了正式创办医院的设想，从那时



起，他用了3个月的时间，完成了对建筑用地的调查。

德田不仅从数字上掌握了大阪的单位人口与诊疗所及病床的比例、急救车的市郊出动率、住宅患者的循环周期等实际状况，而且还认真地听取了居民的呼声。通过详细的调查，他发现大阪府管辖的松原市与大东市是医疗网点最稀少的两个地区。

最后他把交通较为方便的松原市定为第一院址，开始征寻地皮。为此，他利用值夜班后的休息日和下班后的时间到处奔走。

到了5月份，他在靠近铁南大阪线的河内天美车站的对面找到了一处非常适宜的地皮。

这不是准备出售的土地，而是一块卷心菜地。它位于铁路沿线，而且离火车站很近，人们在火车站就可以看见这个地方。作为医院的地址，条件很好，土地的主人也很通情达理，愿意把土地卖给他做医院。

可是，德田就连买地的订金都没有，现在最紧要的问题就是筹措资金。

在德田的建院计划里，地皮、建筑、设备、医疗器械等在内，预算总额为1.6亿日元。可是德田既没有私人资金，也没有可抵押的东西，连个有钱的保证人也没有。

他到银行贷款，没有人贷给他。这时他才恍然大悟，原来银行只把钱借给有钱人，它不给没钱人提供贷款。怎么办？如果贷不到款，虽然好不容易得到卷心菜田主人的照顾，一切还将化为泡影。

“我要办医院，我要办医院。”德田一边想，一边从这家银行跑到那家银行，四处奔波。可哪家银行都不愿为他贷款。德田深感徒劳，但他想到或许有一家银行会贷款给他。于是他就抱着一线希望详详细细地拟订了一份建院所需1.6亿日元资金的收支计划，一直忙到深夜。

也许是德田的诚心感动了天地。8月的一天，当他无意中翻开报纸时，突然有一则消息跳入了他的眼帘，内容是关于“尼克松冲击”问题。仿佛只是这则消息使用特大铅字排印似的，它紧紧地吸引着他的视线。



报纸上说，这个“尼克松冲击”将使金融也发生急剧变化，用户对资金的需求，可望有所缓和。由于设备过剩，大企业不大可能继续向银行借款，银行方面认为将余资通融给中小企业不大保险，这样一来，贷款的对象就会大大减少。

“这是个极好机会！”于是德田又开始每天去银行，连新设的支行都找遍了。因为新设的支行业务较少，说不定对德田的话感兴趣。

德田终于在新设的支行中，找到了一家似乎有点希望的银行。他立即把建院的收支计划递了过去。在计划里不仅注明了单位人口所需床位数，包括现有床位数、不足床位数、外地患者住院人数，还注明了请求保险菜单的单价、设备、偿还等筹款项，连当地居民的生活状况也写得详细具体。

“就是银行调查也没有这么详细的。”对于德田那详尽的资料，银行方面也感到惊讶。

因为对方所需要的各种数据，在德田那份计划里，可以说是应有尽有。也许是同意这份计划吧，关于贷款的交涉进展得颇为顺利。也就是说，那时，德田抱着一线希望，毫不灰心地制订的计划起了作用。到了这年年底，德田终于得到了购买地皮用的 1800 万日元的贷款。

毫无疑问，假如当初德田凭着自己一知半解的知识断定：“我没有私人资金，银行决不会贷款给像我这样的人。”“至少等我把私人资金储到 1/3 以后再同银行进行交涉，只能把设想先搞到这儿为止了。”如果这样考虑的话，恐怕直到 10 年后的今天，医院也是建立不起来的。正因为德田立即付诸行动，所以仅用了一年时间就达到了目标。打定主意之后，德田就立即行动，边实践边吸收有关知识。这些知识是他亲身体验过的，所以它才在创建医院的过程中起了很大作用。自古以来人们常说，失败是成功之母。因为失败往往是身体力行过程中的失败。

毫无疑问，德田先生是一个为了理想而专注着且锲而不舍奋斗的人，正是这种专注的精神促使他赢得了财富和成功。



8. 诚信是本

无论你拥有多么巨大的财富，但如果失去诚信，那你也一定不能牢牢地掌握住财富。

诚实守信不仅是做人的准则，也是做事的准则；不仅是创业时要遵循的准则，也是创业成功以后必须遵循的准则。如果丢弃了诚信，那么你对财富的拥有也就不可能长久。

有一个年轻人跋涉在漫长的人生路上，到了一个渡口的时候，他已经拥有了“健康”、“美貌”、“诚信”、“机敏”、“才学”、“金钱”、“荣誉”7个背囊。渡船开出时风平浪静，说不清过了多久，风起浪涌，小船上下颠簸，险象环生。艄公说：“船小负载重，客官须丢弃一个背囊方可安渡难关。”看年轻人哪一个都舍不得丢，艄公又说：“有弃有取，有失有得。”年轻人思索了一会儿，把“诚信”抛进了水里。

艄公凭着娴熟的技术，乘风破浪，终于将年轻人送到了彼岸。艄公淡淡地说：“年轻人，我跟你来个约定：当你不得意时，就回来找我。”年轻人随意地答应着，却不以为然。他以为，有了身上的6个背囊，他是不会有不得意的一天的。

确实，不久，他就靠金钱和才学拥有了自己的事业；凭着荣誉和机敏，他睥睨商界，纵横无敌；而健康和美貌更是令他春风得意，娶得如花美妻。他逐渐地忘记了摆渡的艄公，忘记了被抛弃的“诚信”。

当他到中年时，总是做着同一个梦：他坐在一艘小船里，正惬意地游荡，突然风起浪涌，他被掀入急流之中，但他并不下沉。只是水向他的七窍冲来，耳、眼、鼻皆安然无事，水却冲他惟一的弱处口猛



灌，他感觉到自己开始无尽地沉没……

他无数次在梦里惊醒。但这次却是被电话铃声叫醒，电话那头传来惊恐急躁的声音：“老板，最近风声太紧，那事是否先停一下。”他似乎也开始慌张失措：“不行，不行……停不了了……”也不知怎么挂的电话。他知道电话那头的“那事”是什么。多年来，他欺骗了所有的人，包括他的对手和亲人：他多次将商品以次充好，他承包的建筑全是豆腐渣工程；他透支着他的荣誉和才能，劝说身边所有人投资于他，却把资金用于贩卖毒品和军火走私；他出入高楼大厦，天天酒池肉林，热衷于夜生活，他的健康和美貌悄然飞逝；他一掷千金，豪赌无度，他背负妻子，频频外遇。这一切都只能解释为他没有诚信！

因为没有诚信，这位富人失却荣誉、金钱以及他的事业、爱情等一切，这时，他想起了那个渡口，想起了艄公的话。

从监狱里出来，他直奔渡口。艄公已不在，只有那里一条小船依稀当日模样。这时的年轻人也已垂垂老矣。

从此，渡口多了一个老艄公，无人过渡时，人们总能看到他独自摇晃在风浪中，似乎在寻找着什么。

因不讲诚信而导致身败名裂的例子在中国古代举不胜举，其中最著名的莫过烽火戏诸侯。西周建都丰镐（今长安县西北），接近戎人，周天子与诸侯结约，要是戎人来犯就点燃烽火、击鼓报警，诸侯来救。周幽王的爱妃不爱笑，惟独看到烽火燃起，诸侯的军队慌慌张张从四面赶来时而大笑不止。周幽王为博得爱妃高兴，数次无故燃起烽火，诸侯的军队多次赶到而不见戎人，认为受了骗。后来戎人真的来了，已无人来救。幽王被杀于骊山之下，为天下人所耻笑。

因为失信，竟导致一个国家的败亡，虽然这其中还包含其他很多的复杂因素，但失信的破坏力由此可见一斑。



9. 热爱生命吗就别浪费时间

时间是最充分、最宝贵的资源，每个人都拥有 24 小时的一天，然而时间又是最稀缺的资源，这就要求我们必须懂得充分地利用每一分每一秒的时间。

丧失的财富可以通过厉兵秣马、东山再起而赚回；忘掉的知识可以通过卧薪尝胆、勤奋努力而复归；丢掉的健康可以通过饮食的节制和医疗保健来改善；而惟有我们的时间，流失了就永不再回，无可追寻。

在富兰克林开的书店里，一位犹豫了将近一个小时的男人终于开口问店员了：“这本书多少钱？”

“一美元。”店员回答。

“一美元？”这人又问，“你能不能少要点？”

“它的价格就是一美元。”没有别的回答。这位顾客又看了一会儿，然后问：“富兰克林先生在吗？”

“在，”店员回答，“他在印刷室忙着呢。”

“那好，我要见他。”这个人坚持一定要见富兰克林。于是，富兰克林就被找了出来。

这个人问：“富兰克林先生，这本书你能出的最低价格是多少？”

“一美元二十五分。”富兰克林不假思索地回答。

“一美元二十五分？你的店员刚才还说一美元一本呢！”

“这没错，”富兰克林说，“但是，我情愿倒给你一美元也不愿意离开我的工作。”这位顾客惊异了。他心想，算了，结束这场自己引起的谈判吧，他说：“好，这样，你说这本书是最少要多少钱吧。”



“一美元五十分。”“又变成一美元五十分？你刚才不还说一美元二十五分吗？”“对。”富兰克林冷冷地说，“我现在能出的最低价钱就是一美元五十分。”这人默默地把钱放到柜台上，拿起书出去了。富兰克林给他上了终生难忘的一课。

时间就是生命。富兰克林说：“你热爱生命吗？那么别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”

有位智者说，大街上有人骂他，他连头都不回，他根本不想知道骂他的是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事情浪费时间呢？

巴尔扎克说：“时间是劳动者的资本……从个人角度看，一个人拥有的最大资本就是自己的时间。”

一个人懂得了珍惜自己的时间和生命，就会释放出大大超出常人的能量。

人往往在失去某样东西之后才知道它的可贵，这是常人的通病。

谁能够充分使用这 24 小时呢？一种不是生存，更不是“混日子”的生活？每个人在他的一生中都曾经对自己说过：“假如再给我一点时间，我一定能够做得更好！”我们永远也得不到更多的时间。

时间和金钱是两种可以相互转化的资源，钱和时间成反比。从一个地方到另一个地方，要节约时间就必须付数倍于公共汽车票价的钱去坐出租车，要节约钱只能选择公共汽车甚至走路。一个享受充裕时间的人不可能挣大钱，一个腰缠万贯的人也不会视时间如粪土。要拥有更多的钱必须牺牲相应的闲暇时间，要想悠闲轻松就会失去更多挣钱的机会。

一个人无论以何种方式挣钱，都必须经过时间的积淀。可以为买一棵菜多花了一角钱而气恼不已，却不为虚度一天而心痛，这就是典型的穷人思维。也许你可能会举些例子为自己开脱：“你看，那些富人就是成天玩着就把生意做了，只有穷人才忙忙碌碌的。”

可是你应该清楚，富人的玩也是一种工作方式，是有目的的，并不是百无聊赖混时间。富人的闲是在修身养性，以利再战，他的脑袋一刻也没有闲着；穷人的闲却是闲在思想。



如果你总是感觉时间太多，那一定就有问题！

你的时间，你在这世上所花的每分每秒，都是你最有价值的资本。这些时间是无法重来也无法取代的。如何分配且运用你生命中的时间，将决定你是否成功。管理好了你的时间就是管理好了你的生命。如果你将时间花在无益的努力或无益的人身上，那你就是虚掷光阴了，而这虚掷光阴的后果是显而易见的。

假如你手上有3万美金的资金，丢掉了300美金，你肯定很心疼；然而，你在无聊中浪费掉了300天，却可能丝毫没往心里去。你可曾想过，前者是资金的1%，而后者是生命的1%。一个人来到世间，最大的资本是什么？说到底就是他的生命，而生命又是以时间来计算的。所以，一个人最大的资本就是时间。如果没有认识到这一点，那是令人十分遗憾和痛心的！

有一个深刻的比喻提醒人们：“一生的时间就是你一生的金山银山。你又该怎样来花费这一座金山银山呢？一不小心，它就会被你挥霍得一干二净。”

很多东西可以失而复得，只有时间，一流永逝，不再复返。

美国著名的管理大师杜拉克说道：“不能管理时间，便什么也不能管理。”“时间是最短最缺的资源，除非严加管理，否则就会一事无成。”

研究时间管理之道，首先你必须知道，一个小时没有60分钟。事实上，一个小时内只有你利用到的那几分钟而已。

那到底应该如何管理时间呢？

第一，做最有生产力的事情。世界上最著名的推销训练大师汤姆·哈克讲过一句话：“每一分每一秒都去做最有生产力的事情。”什么叫最有生产力的事情？汤姆·哈克说：“对一个推销员而言，他天天打电话拜访顾客，不会有业绩，他天天整理资料也不会有业绩。那么他到底做什么才会有业绩呢？就是面对面拜访顾客，才会有业绩。所以，他应该把大部分的时间用到见顾客和销售产品。这就是每一分每一秒都在做最有生产力的事情。”

要做到这一点，就要学会有效的授权。每一个人都要学会有效的



授权。什么叫有效的授权？就是所有可以授权的事，全部都要授出去，能让别人做的事情，尽量让别人做，自己只做最有生产力的事情。

第二，遵循 80/20 原则。只要你细心地总结一下，你就会发现：你得到的 80% 的帮助来自于你 20% 的朋友，与此同时，你投入的 80% 的精力却只得到 20% 的收益。我们常常是把大多数时间和精力花在并不很重要的地方。年轻的推销员威尔斯销售油漆时，头一个月仅挣了 160 美元。他仔细分析了销售图表，发现他的 80% 收益来自于 20% 的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间。于是，他要求把他最不活跃的 36 个客户重新分派给其他销售员，而他则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一个月赚了 1000 美元。他从未放弃这一原则并最终成为这家公司的主席。

第三，要有成本观念。在生活中，有许多属于“一分钱智慧几小时愚蠢”的事例，如为省几元钱而排半小时队，为省一块钱而步行三站地等等，都是极不划算的。在这些情况下，具有活跃思维的人总是愿意花钱买时间的。日本丰田汽车公司每次开会前告诉与会者一秒钟值多少钱，然后乘以开会时间，就是会议的成本。对待时间，就要像对待经营一样，时刻要有一个“成本”的观念，要算好账。

第四，收集利用零零碎碎的时间。凡在事业上有所成就的人，都有一个成功的诀窍：化废为宝，变“闲暇”为“不闲”。

真正的富人都懂得把那些常人不注意的、被分割得支离破碎的零零碎碎的时间都收集利用起来。等待咖啡煮好的半小时、不期而至的假日、两项工作之间的间隙、无聊等候的闲暇，等等，都被他们如获至宝般地加以利用，并因此取得骄人业绩，令那些不懂得这一秘密的人目瞪口呆。

很多人利用路上、车上千百个零碎时间，废寝忘食取得了成功。不幸的是，在我们的周围，也有成千上万的青年男女对光阴的匆匆流逝视而不见、麻木不仁，不懂得珍惜自己的青春。他们没有真正意识到时光如箭的残酷，自信还有充裕的时间在等着他们，仿佛一个有钱人多叫几个好菜而并不在意它们是否会被白白倒掉一样。而当他们在



毫无顾忌地虚掷大把大把的光阴时，另外一些懂得时光如流水、年少难再来的人则在与时俱进，争分夺秒。这就是富人与穷人，强者与弱者，成者与败者的区别所在。

时间是最有用也最无用的资源，每人拥有的都一样，非常公平。但拥有资源的人不一定成功，善用资源的人才会成功。

比如人与动物不同之处就体现在：人懂得时间的不可重复性、惟一性。说到底，时间观就是我们人生观之重要意义。我们永远思索着怎样去驾驭时间、去安排时间，如何在有限的生命中去创造最丰富的价值。我们能亲身体验时间的机会只有一次，必须好好把握这次机会。在珍惜时间、体验时间的同时，更应该善待人生。我们必须在有限的时间和生命中去寻求人生价值的平衡。一方面，不能做工作狂，抓紧了时间，却忽视了人生的乐趣；另一方面，也不能只会享受人生，却放纵了时间，一事无成。

一个人要想获得事业上的成功，必须珍惜时间。把时间价值体现在生命的全过程。



10. 成功源于沟通

说话之术，关系到一生的成败。拙嘴笨舌，词不达意，会使人到处碰壁，寸步难行；能言善辩，话总说在点子上，会使人柳暗花明，左右逢源。好口才就是你纵横驰骋的利器法宝。在一定意义上，口才就是魅力，口才就是财富，口才就是事业。

诸葛亮阵前骂死王朗；毛遂自荐口若悬河；苏秦身挂六国帅印，游说合纵抗秦；晏子使楚，舌灿莲花终不辱使命。刘勰云：“三寸之舌，强于百万之师。”

早在20世纪40年代，美国人就把“口才、金钱、原子弹”看作是在世界上生存和发展的三大战略武器。20世纪60年代以后，他们又把“口才、金钱和电脑”看作是最有力的三大法宝。当今世界，科技发展突飞猛进，“电脑”取代了“原子弹”，而“口才”始终独冠“三宝”之首，可见，口才的作用和价值是何等重要。

在中国，说话的能力，千百年来也一直为人们所重视。南北朝时期，著名的学者刘勰在他的《文心雕龙》一书中，曾高度评价口才的作用：“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”战国时晏子毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时苏秦游说诸侯，身挂六国帅印，促成合纵抗秦联盟；三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，而获赤壁大捷……

到了现代社会，人类生活已经到了不能孤独生存的境地，语言的力量和口才的作用，显得更加重要。卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力



和激发他人热忱的能力。”一个人的语言能力，是获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助、恋人亲密的必要条件！

人类社会需要沟通，需要交流，而人与人之间交流思想、沟通情感最直接、最有效的途径就是语言。

一项工作往往需要众人合作，多个信息的综合才能完成。语言是最普遍、最方便也是最直接的沟通方式。表达能力强，信息便能顺利准确地被对方接受和理解，从而达到沟通的目的；反之，沟通中断，工作也很难取得成功。

口才才是机会。如果善于表达，就会比别人多一些成功的机会。无数事实证明，在当今社会，善于表达者才是真正的赢家。

口才才是力量的象征。在死亡面前，丘吉尔幽默地说：“我已经准备好去见上帝，可上帝准备拿什么来见我呢？”法国革命家丹东就义前大声喊道：“把我的头拿去吧！我的头是值得一看的。”美国小说家欧·亨利临终前则说：“把灯全点上吧，我不想在黑暗中回老家去。”面对死亡，这些智者还能表现出幽默的口才，这是多么非凡的气度啊！

西方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”是人才未必有口才，然而，有口才却必定是人才，而且是优秀的人才和难得的通才。说得更明白点，口才主要不是口上之才，而是一个人整体素质和交流能力的体现。一个真正有口才的人，其整体素质较高，其交流能力较强，当然可以称得上是人才，而且是出类拔萃的人才。正因为口才具有综合能力的特征，所以说：口才是知识的标志，是事业成功的阶梯。

人的嘴巴有两个功能：一是吃饭，二是讲话。但要想吃好饭，先要讲好话！英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的生成就有多大！”无论是政界领袖还是商界名人，古今中外所有深具影响力的人士都是善于表达和沟通的大师！

西塞罗是古罗马最负盛名的雄辩家，他常运用自己的三寸之舌将政敌致于死地。公元前63年，他任执政官时期，喀提林那准备发动



贵族叛乱，西塞罗就在元老院接连发表了四次反喀提林那的著名演说，使后者大失下属支持，从而最终失败，西塞罗也因此赢得了“祖国之父”的盛誉。

一位英国人，失业后没有钱，走在费城街道上找工作。他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。吉彭斯先生以不信任的眼光看看这位陌生人。他的衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。

吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，答应接见他。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成几分钟，几分钟又变成一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束之后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，而泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进午餐，并为他安排了一个很好的工作。

这个外表潦倒的男子，怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物？其中秘诀就是：他对英语有很强的表达能力。

事实上，他是牛津大学的毕业生，到美国来从事一项商业任务。不幸这项任务失败，使他被困在美国，有家归不得，既没有钱，也没有朋友。但他的英语说得既正确，又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他那满是胡须的脸孔。他的词藻立即成为他进入高级商界的护照。

这名男子的故事多少有点不寻常，但它说明了一个广泛而基本的真理，那就是：我们的言谈随时会被别人当成判断我们的根据。我们说的话显示我们的修养程度，它似能让听者知道我们究竟是何出身，它是教育与文化的象征。

一般来说，别人只根据四件事情来评估我们，并将我们分类：我们做什么，我们看起来什么样子，我们说些什么，我们怎么说。

许多人由于善于言辞，做出了巨大的业绩；又有许多人由于善于言辞，获得了不朽的名声，或被选入议会，或是获得了令人羡慕的职位。因此，一个人要获得很好的职位和薪水，过快乐的生活，如果仅凭他做事的才能，恐怕还难以达到。他不仅要有做事的才能，还要把自己训练得善于谈吐，让人感到富有兴趣、活泼自然、表情丰富，并



且要待人和气。

要知道，不论是处在任何情况、任何状态之下，绝没有哪个人天生就能口舌生花。不要以为那些名人、伟人有什么神奇的秘诀。

多读好书，可以丰富我们的思想，使我们获得新颖的观点；同时，还能发现灵活贴切的语句。这样就能丰富你的语言。所以，德国大文豪歌德说：“告诉我，你读了些什么，我将要说出你是哪种人。”反过来，你的语言表达能力又反映了你的知识、才能、阅历和修养。从一个人的谈吐方式和内容可看出他的素质，可看出他读了哪些书、拥有哪些思想、有什么样的择友之道，也可以知道他的所作所为和生活阅历。可以说，谈吐囊括了一个人的一切。

在提高你的表达能力方面，你还应该花费一些时间和精力研究修辞，留心相同意思的不同表达，使自己的用词更丰富、谈吐更优雅。

另外，不能忽视了听和说。叶圣陶先生曾说过：“必须认识到看书读书就是听他人的话——用眼睛从书面上听他人的话，作文其实就是说自己的话——用笔在纸上说自己的话，读和听是同一回事，写和说是同一回事，不能丢开听和说不顾，光管读和写。”

如果你听到别人说出了妙语，你也不妨将它记下来，将来自己需要时就可以派上用场。

让我们来看看有世界“口才之王”之称的卡耐基总结的几条主要门道。

卡耐基将精彩演说的要素归结为三点：一是谈自己熟悉而确信的东西；二是谈的时候一定要投入；三是好的人格，能帮你说话，增加说服力。

卡耐基还有六大增强说服力的法宝：（1）提出统计数字；（2）举出亲身事例；（3）利用示范制造效果；（4）提出好的比喻；（5）引用专家证言；（6）秀出展示品。

总之，不断地积累、不断地在实践中练习，这就是所有的秘诀。要想拥有一流的口才，就要下定决心，想尽办法，勤学苦练，“有志者事竟成”。

另外，千万不要害怕！如果你总是心存胆怯，害怕出丑，过分地



追求安全感，或是总想等到尽善尽美有十足把握的那一天，才去表现口才，开展交际，那就只有永远等下去了。丘吉尔有句名言说得好：“惟尽善尽美者为上，其含意就是瘫痪。”自卑者是心理瘫痪，虚荣心也是心理瘫痪，我们只有改变心态，树立自信意识、成功心理，才会在口才上突破，越说越出色！



II. 低调生活也是一种幸福

财富并不与低调相冲突，生活低调在很多富人看来就是一种幸福。少一些张扬，自由多一些，开心过自己的生活，这正是现代大多数富人的生活品位。

就像越高高在上的人越有修养、越对人有礼貌一样，越有钱的富人越希望自己高标准，但却低调的生活。因为他们认为，事业可以万众瞩目，但生活却是一件极其私人的事情。

印度首富、“软件大王”普莱姆基就是一位相当低调的富人。印度及国外媒体都报道过他外出时总是自己洗熨衣物，住星级宾馆，出差归来，往往是在班加罗尔机场乘坐三轮机动车返回。他惟一的汽车还是一辆1996年产的福特雅仕。不仅如此，他还监督公司卫生间内卫生纸使用的卷数，要求员工离开办公室之前关灯，他本人每天下班后也会偶尔检查一下熄灯的情况。

他的家位于印度西南部城市班加罗尔的一个平房小院里。每天早晨4时30分，他就会准时起床。在喝完一杯简单的浓咖啡后，他会向驻四个大洲分公司的经理们连珠炮似的发电子邮件。7时左右，他习惯性地步行250米到占地5公顷的维普罗公司总部上班，那里有他的办公室，但房间里只有一张写字台、一把椅子，墙壁上没有任何装饰物。他身上穿的是公司的统一制服——牛仔服，不系领带。楼前没有固定停车位，不过普莱姆基并不为此担心，因为他根本就不用开车。即使开车来，他也总能找到泊位，因为他来的时候别人往往还在酣睡中。

在得知自己被《福布斯》列为世界第二富豪时，他对《今日印度



报》记者说：“我觉得自己像动物园的动物一样，隐私遭到侵害。我不认为自己是世界第二富人。”在维普罗公司的股票疯涨时，他坦承自己也不知道是因为什么。“我毫无头绪。我对股票市场不在行……我们在过去两三个月所做的，和目前所做的基本上没有什么不同。”“任何财富地位和权力地位都意味着重大的责任，股价越高，投资者的期望值就越高，如果股价高得离谱，期望值也会变得不现实。”但在普莱姆基看来，股票只是纸上财富，“变现意味着获得金钱，你应当在有花钱的目标时再去变现。”

对员工的苛刻要求使人们对维普罗公司始终处于一种复杂的情感之中，让人又爱又恨。一方面，它是众多有识之士心仪的标杆企业，印度杰出的软件天才都以加盟维普罗为荣；但同时，也有很多维普罗的员工，因为受不了普莱姆基如此严格的要求而纷纷离开公司。

不过，不管怎样，普莱姆基都以一个成功的资本家赢得了人们对他的尊重。一位 IT 同行在评价普莱姆基时说：“他不仅是一位好的竞争对手，更是一位好人，他的公司和他本人都极为讲信誉。他精打细算，是因为他要打造他的 IT 航空母舰，这需要节俭，需要奋斗。”同时，普莱姆基也似乎并非像人们想象的那样一毛不拔。“我们现在有义务为印度回报点什么。”普莱姆基说道。于是他设立了一个旨在赞助上百个偏僻乡村学校的基金。“尽管我们的高等教育名列前茅，培养出来的电脑专业人才数量仅次于美国，但贫困人家的孩子也应有这样的机会，在这方面我们有失误。”

这样说来，真正富人的低调并不像某些富豪那样是为了保护自己的身家性命，为了避免树大招风，而是一种自然而然的生活态度，不是为了掩饰什么，也不是为了表现什么。该低调时就低调，该“大气”时也绝不吝啬。



12. 在工作中得到快乐

比尔·盖茨说：“我认为关键在于你能从你每天的工作中得到乐趣。对我来说，这种乐趣是与非常有魅力的人共事，致力于解决新问题。”

富人会享受，而穷人只会忍受。富人享受的不仅是财富带来的舒适，还有工作时自我创造的快乐。而穷人忍受的不仅是生活的贫困，还有被他们视为枷锁的工作。

许多人认为，我们的态度和感觉，是由别人对待我们的方式及工作的好坏而定。其实大谬不然。我们自己才是自己心态的主宰，要抱有正面或负面的心态，完全在自己。富人知道逆境不是他们的敌人，而是他们的朋友，也是生命中最强大的一股外力。如一个人以积极的态度面对逆境，他就能激发潜力。

在大部分人看来，吃喝玩乐是快乐的，而工作是痛苦无比的。许多关于成功者的纪实传记或报道也都将其奋斗的历程描述得无比艰辛。这种意识无疑在误导着人们——成功等于苦难。

不可否认，人性中有享受快乐、避免痛苦的本能，我们也无意让人们去压制这种本能。工作固然不像娱乐那样让人轻松，但这并不意味着工作就一定痛苦，否则就不会有那么多“工作狂”。感官的娱乐只是一时的，终有曲终人散落寞的时候。而工作所带来的快乐则是精神上的愉悦与成就感的满足，这种快乐是最为充实的，甚至能丰富你的一生。

什么是乐趣？魏特利在他的《乐在工作》一书中将“乐趣”（JOY）单词的三个字母分解为三方面的内容：



J——全力做好工作 (Job well done);

O——乐观 (Optimism);

Y——重视你自己 (You)。

热爱、热衷工作的好处在前面我们已经提过，但是有的人或许会认为热爱和热衷是需要以乐趣为基础的，工作能带来这种乐趣吗？答案是肯定的。倾尽全力投入工作决不会令你精疲力竭，反而会使你精神愉悦。全力做好一件工作之后，在家里过一个宁静的夜晚，或利用周末外出钓鱼，或存钱准备来日度假，这些生活的享受都是给自己的最佳补偿，能令你舒畅无比。

许多人也热衷工作，也称得上是“工作狂”，但他们更看重的是成功的结果——财富或地位，而将过程的享受忽略。一个人没有发自内心地去热爱自己的工作，就没有内在的动力去获得自己想要的。其实，富人们都懂得这样一个道理：追求财富与地位就像小猫追自己的尾巴，越想追上它，就越在原地转圈；如果小猫只是一味地向前跑，它就会紧紧地跟随着。

在富人的眼中，使工作有趣的目的不仅在增加乐趣，更重要的是使他们更成功。今天大多数事业有成的人，并不是为赚钱而工作。如果只是为了钱，几乎每一个我们所熟知的亿万富豪早就可以退休不工作了，他们可以轻松地生活在纸醉金迷之中。但他们之所以仍在工作岗位上，是因为虽然他们的工作辛苦、艰难、饱受压力，但却也充满了乐趣，使他们舍不得离去。

大多数人不会用快乐来形容他们的工作，也因此没有致富的希望。如果你认为你的工作毫无乐趣可言，光是这样的态度，就足以扼杀任何成功的机会，成为迈向成功的最大障碍。一个人的态度可能从极端地憎恨工作到消极地“坐着等待时间过去”，当一个人用后者的态度看待工作时，那么工作其实和坐牢没什么两样。

工作无趣，不仅使一个人在工作上无法有大成就，也连带着使他在家庭生活等方面不会有令人满意的表现。想想看，我们把大部分睡眠以外的时间都花在工作上；在一天精力最充沛时开始工作，收工时大多已精力耗尽。回到家以后，如果身心过于疲惫，再加上心情不好



的话，就无法对期待受到关注的伴侣和小孩表现出热情，因而让家人失望，使家庭关系变得紧张、不和睦。

事实上，这种情况是可以避免的。不论你目前的工作多么无趣，你总会有办法让它变得有趣。当工作变得较有意思时，一个人就会有较好的表现，也因此有更多升迁或另谋发展的机会。工作时心情愉快，回到家也较愉快、较有精神。

其实这里所说的重点并不是要你辞去目前的工作，另找较有趣的工作，而是希望你想办法使目前的工作变得有趣。只要你在目前的工作上表现优异，其他成功和致富的机会就会伴随而来。

那么如何使工作变得较为有趣呢？

提升工作乐趣的第一件事，也是最重要的一件事，就是改变或调整自己的工作态度。对于自己的工作和同事，你是抱着正面的还是负面的态度？你常向别人抱怨自己的工作吗？你抱怨你的上司、工作、同事、部属、客户或供应商吗？你一早醒来想到工作就心烦，黄昏时“迫不及待要离开这个鬼地方”吗？对工作和同事越是抱着负面的心态，就越没有成功的希望。成功路上阻碍的大小，与一个人对工作的负面感觉成正比。当一个人的负面感受越强烈，遭受的阻碍就越大。只有自己能为自己的心态负责，也只有自己能使自己的心态变得较为积极。

让工作变得更有乐趣的第二步，是与同事或者上下级建立愉快的关系。当然也包括公司外与你往来的人，如客户、厂商、供应商、承包商等。改善人际关系并非一蹴而就，需要时间和精力。

使工作变得更有乐趣的最后一步是学习追求效率。追求效率不是空泛的原则，而是明确的态度，也是一个人在每天工作中具体的行动。

真正的富人都是非常热爱工作的，并将工作视为生命的一部分。因为热爱，所以投入，不是被动地接受工作，而是主动去挖掘工作的乐趣。

如果能做到这几点，那么你就能像富人们那样，不是把工作当成一种负担，而是更多地享受工作的乐趣。



13. 把贫穷当作人生的宝贵财富

霍兰德说：“在最黑的土地上生长着最娇艳的花朵，那些最伟岸挺拔的树木总是在最陡峭的岩石中扎根，昂首向天。”在现实生活中，常常看到这样的人，他们常因自己角色的卑微而否定自己的智慧，因自己地位的低下而放弃儿时的梦想，有时甚至因被人歧视而消沉，因不被人赏识而苦恼。这是一个多么大的错误啊！其实造物主常把高贵的灵魂赋予卑贱的肉体，就像我们在日常生活中，总是把贵重的东西藏在家中最不起眼的地方。

穷也是一种幸运，穷也是一种财富，因为穷所以思变，因为穷所以拼搏，因为穷所以知道一切得来不易，而会继续保持斗志而不骄奢淫逸。而且苦尽甘来的甜蜜与喜悦是任何东西都不可替代的。

《西游记》里唐僧师徒为取得真经经历了大大小小八十一难，最终他们以取得正果而大功告成，这不仅仅是受苦，也是一种难得的历练，正如古人所云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性。”

一位父亲带儿子去参观凡·高故居。在看到那张小木床及裂了口的皮鞋之后，儿子问父亲：“凡·高不是一位百万富翁吗？”父亲答：“凡·高是位连妻子都没娶上的穷人。”

第二年，这位父亲带儿子去丹麦，在安徒生的故居前，儿子又困惑地问：“爸爸，安徒生不是生活在皇宫里吗？”父亲答：“安徒生是位鞋匠的儿子，他就生活在这栋阁楼里。”

这位父亲是一个水手，他每年往来于大西洋各个港口。这个儿子



叫伊尔·布拉格，是美国历史上第一位获普利策奖的黑人记者。

20年后，在回忆童年时，布拉格说：“那时我们家很穷，父母都靠出卖苦力为生。有很长一段时间，我一直认为像我们这样地位卑微的黑人是不可能有什么出息的，好在父亲让我认识了凡·高和安徒生，这两个人告诉我，贫穷对人来说也是一种幸运。”可见，促使布拉格成功的无疑是那两位“贫贱”的名人。

从他们的故事中，我们可以发现这样一个事实：造物主有时会把它宠儿放在下等人中间，让他们操着卑微的职业，使他们远离金钱、权力和荣誉，可是在某个有意义、有价值的领域中却让他们脱颖而出。

“饥饿没有什么可怕的，爸爸，”一个耳聋的男孩苦苦地央求父亲抱他从救济院跑出去，让他去获得接受教育的机会，“我们会生活在一个物资充足的社会中，并且，我知道怎么样来阻止饥饿。至少穷人都长期靠一点点糖果来维持生存，感到饿得难受时，他们就用一根带子把自己的肚子勒紧，不是吗？为什么我不可以这样？再说，灌木丛里长满了黑莓加坚果，而原野上到处都可以找到萝卜，它们都可以用来充饥；一个干草垛就是一张很好的床……”

这个可怜的耳聋男孩就是基托，一个有着酒鬼父亲的“小乞丐”，然而，正是这个孩子，最后成了有史以来最优秀的圣经学者之一。

贫穷是一个人的炼金石，但人也不是铁打的，总会有难过的时候，那怎么办？大哭一场吧！将难过和悲伤都哭光，接下来又可以挺起身去和生活打仗。

有一个女孩得了癌症，在入院不久后，男友也离她远去。

她痛不欲生，但她决定要好好坚强地活下来。她积极配合治疗，并不断调整自己的心态。在康复过程中，她又认识了现在的老公。

曾有的疾病，令她更懂得珍惜现在拥有的幸福婚姻：“如果没有生过病，我也许早和之前的男友结婚，而现在可能又离婚了。”

上帝要给人好东西时，通常不会有好包装。外表太美的东西，里面反而可能是毒药，因为上帝不懂礼品包装这门艺术。

因为情伤而离开台湾，之后作过泡茶的小妹，到如今资讯公司总经理职位的陈维琴说：“贫穷的家境成就我一身耐磨的本事，更深刻



体会人情冷暖。”

陈维琴在大学时代一礼拜打工7天，成绩仍能在学校名列前茅；刚刚工作时，从端茶递水、翻译游戏手册、搞行政工作，甚至公司会计业务她都有分。当时真的很辛苦，但她都挺下来了，靠的就是从小吃惯了苦的人生历练。

站起来便能成就更好的自己；硬是在地上赖着，自怨自怜悲叹不已的人，注定只能继续哭泣。

失恋是很令人难以承受的事，但去看看失恋之后的女孩，她们往往更坚强懂事，更加成熟，曾经流过的每滴眼泪，都变成快速成长的营养剂。

这些生动的故事都在告诉我们，面对贫穷，一定要调整好自己的心态，把它们看作是有益于人生的一种历练，乐观面对，就像大诗人纪伯伦所说的那样：“当你背对太阳时，你只会看到自己的阴影。”

当我们选择看待事物的阴暗面时，我们就看不见光明的那一面；当我们选择悲观时，我们便乐观不起来。

同样的不幸，为悲观的人带来的是绝望，却为乐观的人带来希望。

相反地，如果持有悲观、悲愤、嫉妒、压力、悲伤等负面情绪，则会产生不好的荷尔蒙，对身体造成伤害。

我们在祝福人家时，通常都会写：“身体健康”、“万事如意”、“心想事成”、“快快乐乐”，而这些原来都可以自己制造，只要有乐观面对事物的心态就够了！

不管遇到什么难关，我们都要尽量去找出其中的光明面。这样，不论多不好的困境，都会转好！不然，只会让自己一直陷在不幸中。

在生活中，如果你没有被贫穷所吓倒，反而以乐观的态度，把它们想象成理所当然的，那么你就极有可能把逆境变成了顺境的前奏。

台湾著名实业家曹启泰现在的生活很富有，但他以前也有活得很糟糕的时候。有一次在记者访问他时，他曾心有所感地说过这样一句话：“活到现在，我才知道过去的一切，都是为了造访现在的我。”

如果此时，你也正处于贫穷之中，你是否也会这样洒脱，期望有一个辉煌的将来正在冥冥之中等待着来造访你呢！



14. 广交朋友，善于用“情”

在许多人的心目中，商场就是战场，充满着尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想在商场上不被淘汰掉，你就必须懂得广交朋友，善于用“情”，它会给你带来意想不到的收获。

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”多个朋友，总比多个敌人要好。人是感情的动物，即使没有任何利益上的牵绊，朋友依然是你分享喜悦、倾诉苦闷，甚至难过时，可以一起放声大哭的忠实伙伴。

朋友在竞争激烈的现代社会里显得日益重要，善于利用朋友往往使你的生活自在快乐，而且会有很多机遇，会有很多人帮助。

“利用”一词似乎带有贬义，但与朋友合作，互相帮助的确是成就事业的一种方式。因此，培养一种与朋友互助的习惯，实际上就等于为你走向富有人生多打开了一道门。

香港著名的圣安娜饼店的创始人——霍世昌靠朋友得以发迹，可以给你许多朋友相助的有益启迪。

年过不惑的霍世昌是圣安娜饼店的创始人之一。但屈指一算，这饼店成立至今已有 20 年的历史了，他当时只是一个 22 岁的毛头小伙子回顾创业经历，他说：“我是靠借钱开饼店，靠朋友发财的。

当时我在电灯公司工作，是有关技术维修方面的。那时还未结婚，但已有女朋友，她很喜欢弄些点心、蛋糕之类的食品，味道嘛，真是不错。她是跟一位师傅学习的。我便想，徒弟已经有此成绩，师傅当然更好，因此便萌升起开饼店的念头。然而那时的西饼业在香港并没有呈现出像现在的这种蓬勃势头。当想及这是有作为的生意，便



跟她的师傅商量研究。我俩都赞成这个计划，但最重要的问题是资金缺乏，于是，便决定找朋友支持。于是我先是做出一份包含预算、地点、资金、经营方针等详细内容的可行性计划书。然后，便找一朋友商量。

当这位朋友看过后，他很顺利地接受了计划书。于是，我们三个人便成为合伙人，直至今现在。”

当初靠借钱开饼店，现今每年都增设一间分店，1997年香港回归后，霍记饼店的生意更红火。

这不仅是例子，是故事，更是一门创富的哲学。远亲不如近邻，利用好身边的朋友，将会对你的事业大有帮助。要知道朋友是你成功的助手，财富的阶梯。

要想成就一番事业，成为富有之人，养成良好的合作习惯是不可少的，也只有在这种习惯的支配下，与他人开展良好的合作，才会使你在事业的征途上多一些帮助，少一些困难，从而向着心中的目标奋起前进，直至成功。

现代心理学和社会学的研究已证实，人际关系具有四大功能：

(1) 产生合力

平时，我们常说的“人多力量大”、“团结就是力量”、“人心齐，泰山移”，就是这个道理。在现代社会，分工细化，竞争残酷，单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的任何成就的。只有借助众人之力，才有可能创造辉煌的人生。而要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须学会搞好人际关系。

(2) 形成互补

一个人，即使是天才，也不可能样样精通。所以，他要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。然而，用人并不仅仅是一种雇佣与被雇佣的关系，最大限度地调动下属的工作积极性，就必须掌握一定的人际关系技巧。

在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。



(3) 交流信息

在现代社会，可以说，掌握了信息就等于是把握住了成功。一条珍贵的信息可以使人功成名就，而信息闭塞也可能使人贻误战机，遗憾终生。广交朋友，善处关系，无疑就是一条十分有效的获取信息的途径。这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

(4) 联络感情

人是一种感情动物，他必须时刻进行感情上的交流，他需要获得友谊。在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是不够的，还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将会有助于你心理的有益平衡，从而有勇气迈向新的征程。

香港富豪李兆基就非常善于处理人际关系，这使他的生意也充满了人情味儿，并且获益匪浅。他的哲学是：对长期合作伙伴，一定要让彼此皆大欢喜。

1988年的一天，建筑部的经理偶然向李兆基提及，说承接恒基集团一项工程的包头（承包商）要求他们补发一笔酬金，遭到建筑部的拒绝。

李兆基便问：“那个包头为什么要出尔反尔呢？一定有他的原因吧？”

“是的。”建筑部的人回答：“他说他当初落标时计错了数。直到如今结账时，才发觉做了一桩亏本生意。”

本来，这桩买卖是签了合同的，有法律保障，大可不必对此进行处理。

李兆基却说：“在市道不俗时，人人赚到钱，惟独他吃亏，也是够可怜的。法律不外乎人情，包头是我们的长期合作伙伴，反正这个地盘我们有钱赚，也就补回那笔钱给他，皆大欢喜吧！”

由此可见，注重人情投资也会使你获利。无论做什么事，一定要讲点儿人情味儿。

李兆基之所以能成为亿万富翁，做出那么大的局面，这与他善于



运用人际关系技巧有着十分重要的关系。

凡跟李兆基工作过的人都对他赞不绝口，认为他是最照顾伙计利益的富有的好老板。

为了取得同事的精诚合作，李兆基总给几位左右手一些机会，让他们注股于一些十拿九稳的房地产计划上，让他们能赚到比薪金多几倍的利润。使同事分享业务的盈利，感受做生意的乐趣，对士气肯定会有良好的帮助，这是李兆基的一贯态度。

有一次，李兆基就拿出某地产项目的15%让身边的5位好伙计加股，结果，有一人没那么多钱，只好把股份放弃了2%。

李兆基知道了这件事，在问明原委之后，对他说：

“我有机会赚1万，希望你们都能赚100万。这样吧，我把我名下的2%股份让给你，股本暂时你欠我的，将来赚到钱，你再偿还给我吧！”

于是，大家都赚到了钱。对于李兆基来说，真是本小利大。付出小小的钱，就能赢得一团和气，合作愉快。

对下属，李兆基同样是善用人情，巧妙关怀，扶危济急，赢得一片忠心和无限感激。

有一次，李兆基身边一位工作多年的下属因自己炒股失败，血本无归，又被证券经纪行迫仓，搞得欲哭无泪，走投无路。

李兆基知道了这件事，也不等对方开口，马上叫来会计，嘱咐说：“替他平仓吧。”

当时李兆基的恒基集团也欠下银行很多的债务，可以说是自顾不暇，而市场又不景气。会计便忍不住问了句：“在这个时候帮他吗？”

李兆基说：“就是这个时候，我不帮他，还会有谁帮他？”

这一做法自然让那位下属感激涕零，做起工作来更加勤恳卖力了。

良好的人际关系，是李兆基成就事业的秘诀之一。



15. 不要以健康为代价赚钱

拥有健康，才能获得人生的成功。在竞争激烈的现代社会，胜利属于能够承受巨大压力的人，这需要健康的身体。只有健康的身体才能精力充沛地工作。精力充沛地做一小时，比有气无力地做一天，成效还大。

40岁以前用身体赚钱，40岁以后用钱赚身体，但是身体可以赚到钱，钱赚身体可就不那么容易了。健康是最大的资本。如果用健康换得亿万家产，却又无福消受，这样一辈子到头来又有什么意义呢？

很少有人真正明白身体的健康与事业之间的关系是怎样的密切。其实，人们的每一种能力与才干的增加，以及整个一生工作效能的增加，都有赖于身体的健康。

耶稣说过：“即便你赚得了全世界，如果赔上了自己的生命，那又有什么意义呢？”是啊，如果不爱惜自己的身体，那我们还能靠什么去生活？我们不能想象屋子塌下来的情形，可是一旦屋子真的塌下来了，我们还可以搬到别处去住。然而一旦自己的身体垮了，我们也得搬走，不过不是搬家、搬到别处去住，而是搬到另外一个世界去了。

要做出一番事业，成为一个真正的富人，不是一朝一夕的事，要经过长年累月的奋斗，要昼夜辛劳，要历经奔波。有时还要跋山涉水、顶风冒雨、忍饥挨饿，受常人不能承受的艰难困苦。要战胜这一切艰难困苦，靠什么？你会发现，最终还得靠健康的身体。健康才是人最大的资本。

要知道，即使在安静的书斋中做学问，也要有健康的身体，才能



持之以恒。“体者，载知识之车而离道德之舍也。”没有好身体，就载不动丰富的知识，装不满想要的金钱。

有一位医生讲课，在黑板上写下了数字 10000000，然后，他从右向左逐个指着每一个“0”解释：“这是金钱，这是事业，这是亲人，这是快乐，这是名车，这是豪宅，这是地位。”他最后指着那个“1”说：“这是身体，如果没有身体，其他的全是零，全都没有意义。”是啊，身体是人在世上维持正常生命的物质基础，皮之不存，毛将焉附。

布雷厄姆曾连续工作将近 144 个小时，拿破仑曾持续 24 个小时在马背上行军，富兰克林 70 岁时还在露天宿营，格莱斯顿 84 岁高龄时还紧紧掌握着国家这艘航船的方向，他每天能奔走数英里，在 85 岁时还能砍倒大树。

有位哲人说：“正是精神使身体强健。”精神是身体天然的保护神。一种意识健全、有教养、受过良好训练的智力首先会反映在体格上，而且会使体格与自身协调一致。另一方面，虚弱、犹豫不决、狭隘和无知的精神，最终只能把身体也带入同样糟的状态。一个人的成功和失败，全看你能否保重自己的身体，能否总是使你的身体处于精力充沛的状态。

强健的身体里蕴涵着伟大的创造力，强健的身体可以增加人们各部分机能的力量，所以做起事情，与那些体质衰弱者相比，自然效率更高、更有成就。

很多人有做大事的愿望，但是缺乏强健的身体来帮助他们成功。更有不少人，天天在无所谓地消耗、浪费着帮助他们获得成功的力量，因此最后并没有圆满的结果。

西奥多·罗斯福之所以能成功，不也是由于他能注意身体健康这一资本吗？如果他不注意身体，也许他已经遭到失败。罗斯福曾经说过：“我本是体弱多病的孩子，因为能够注意锻炼，身体就日趋健康，精神日见充沛，所以做每一件事，必定能达到预先确立的目的。”

健康乃是生命力主要的源泉，如果没有了健康，则兴趣索然，效率锐减，事业本身甚至都变得没多大意义，生命也因而黯淡。因此，



一个人有健康的思想和健康的身体，本身就是一种大幸福。

为了健全的心灵，为了达到成功的彼岸，我们一定要尽力保持身体健康。那么，我们又该怎样保养自己的身心健康呢？其实这项内容有着太多的细节，但主要的，还是要注意以下几点：

首先，要珍惜自己的精力。充沛的精力是成就伟大事业的条件，这是一条铁的法则。

许多人以为自己有着取之不尽、用之不竭的能源。他们相信能利用自己这巨大的能量，做出惊人的事业来。他们也希望把一切的精力完全变为促进成功的因素，他们为自己年轻感到自豪，以为他们的能量不会有用尽的一天，所以在各方面不知爱惜自己生命的储能。花天酒地、饮食无度、奢侈的习惯、工作的不认真等都可以摧残、减弱他的生命储能。直到最后，他们才会大吃一惊，开始反思过去，开始质问自己：“我生命的储能所发出的光亮到底在哪里？难道我的能力竟然不能发出什么光亮来吗？”

一个人在年轻的时代拼命工作，拼命挣钱，于是出现了健康透支的状况，然后到了老年，又拿出数倍的钱去看病，这绝对是一桩亏大本的买卖。

在过去生活条件极其恶劣的情况下，人们无法关照自己的身体，这是非人为的因素；而在今天，在生活条件相当富裕的情况下，人们不保护自己身体则完全是人为的了。在生活中我们发现，由于人为因素造成生活不规律的人很多。

“健康透支”使人们支付太高的不必要的人生成本，诸葛亮就是一个令人遗憾的典型。

诸葛亮事必躬亲、积劳成疾的状况，早就被他的对手司马懿看到了，司马懿说诸葛亮是“食少事繁，不能持久”。据传，诸葛亮的第二故乡襄阳有一种地方病，那里的龙泉洞流出的泉水，含有有害物质，容易引起关节炎、肺结核等症，30岁以上者患病率更高，大多黑瘦。诸葛亮入蜀之后，由于蜀地多雾的环境，使之病情进一步恶化，再加上多年南征北战的军旅生活，终于使他在54岁壮年之时，抱病长眠。



所以，诸葛亮虽满怀大志，准备出师中原，却因为身体成本已经耗费完了，54岁时“秋风五丈原”一病而亡。于是，收复中原的理想也成为泡影了。

杜甫在他的著名诗篇《蜀相》中不无痛惜地写道：出师未捷身先死，长使英雄泪满襟。

我们在今天会禁不住地感叹：诸葛亮缴纳的人生成本也太高昂了。人的体能劳动和人的智能劳动应该设计一个科学、合理的配比，不能随意支取和发展。

而更让人心痛的是，以他自身的雄心和才能，本来可以实现自己的想法，可以拥有一种高尚而充实的生活，但由于身体条件所限而无法实现。

因此，现代人的人生信条是拥有健康身体，这是获得人生成功的首要条件。

一个意识健全、有教养、受过良好训练的人会使体格与自身协调一致。每一种充满智慧的思想，每一个对真善美的崇高渴望，每一个对更高和更好生活的向往，都会反映在身体上，使身体更强壮、协调和优美。

我们都知道建立法国第三帝国的拿破仑取得了很大的成功，可是据他的医生说，他的脉搏从未超过62次，而且作为西方人他的胸脯上没有几根胸毛，个子小得像个孩子一样。

但拿破仑却有着另一种观点，他说：“我还从来没听到过自己的心跳，简直就像我没有心跳一样。大自然赋予我两种有价值的才能：只要想睡就睡，不能吃喝过度……吃得太多会使人生病，吃得不够量却从来不使人生病。长时间的骑马、乘车增强了我的体质，水、空气和爱干净是我健康的药物。”

正因为他有着健康的身体，所以他从没感到过疲劳，他能一口气乘车从将近500英里外的蒂尔西特到德累斯顿，到目的地之后依然精神饱满。他能在马上骑50英里，从维也纳到塞默灵，在那里吃早饭，当天晚上再回到申布伦继续工作。他能骑马奔驰5个小时，从巴利阿多里德到布尔戈斯。他经过长时间的骑马和行军，于午夜抵达华沙，



早晨7点又接见新政府成员。

我们看到，正是强健的体魄支撑着这些成功人士们去奋斗，使他们在关键时刻能够释放出超人的能量，全力以赴。

成功不仅取决于一个人的才华，还取决于一个人的精力和身体素质。如果一个人把一生有限的精力行之有效地运用到工作上，一定能取得意想不到的成功。

一个疾病缠身的人，他成功的可能性是很渺茫的。他和健康的人竞争时，从精力上已经明显地处于劣势，最终很可能是一无所获。



16. 该工作时工作，该休息时休息

学会休息，就是懂得工作。只有一张一弛才能有效率，你才能使你的思想更集中，更充分思考，那么再困难的事情都不会引起人的烦恼，反而会因此而产生智慧的结晶。

中国有句俗语叫：“白天游游逛逛，晚上熬油纺线。”意思是：不利用好白天的时间，只好在晚上又费神又费力还费钱。同样的道理，安排好自己每天的工作目标，即使忙得脚不沾地，也要学会井井有条、一张一弛，因为学会休息，才能更好地工作。

有时候工作会自动膨胀，占满你的时间。这时你就要采取一些措施。对于那些不需要太多的时间就可以完成的工作，你并不需要空出大块的时间来完成。你有没有试过这种情况，你需要给客户写一封短信来致意或问候，只需要半小时的时间就可以完成，但你提前两周就开始进行了，于是你写完之后，总觉得不满意，改了又改，最终这一封信用两周时间才完成。

有些人为了出人头地，视工作为一切。对待工作的热情让人叹为观止。他们不肯轻易放手让别人去做事，即使转手他人，也往往对别人极不放心，而在工作中时时要站到一线去指挥。为了工作，他们可以牺牲一切。他们追求高效率，但因为他们恨不得一下子做完所有的事，反而使他们手忙脚乱，一个人做着两个或三个人的工作。他们非常有野心和精力，即使他们肯停下来一会儿离开工作，压力和狂乱的感觉依然追随着他们。他们永远有文件需要批阅，没有时间陪家人、会朋友或享受生活。

他们永远忙碌，似乎繁忙已成为他们的地位象征。但当他们像旋



转的陀螺一样停不下来时，却往往忽略了自己的效率，他们的效率实际上低得可怜。林语堂给这些人的一个忠告是：如果你能以一种无所事事的方式度过一个无所事事的下午，那么你就学会如何生活了。

当你成为工作狂，恨不得一下子把所有事做好时，往往会一件也做不好。如果说拥有救世主心态的人是无法对需要帮助的人说“不”的人，那么工作狂就是无法对一切活动和工作说“不”的人。没有人是可以不加拒绝地参加所有工作和活动的，每个人都应当意识到这一点。当生活过分忙乱时，对于一些活动，你是有说“不”的权利的，你可以自己选择。

当你对一些活动说“不”时，你就可以重新控制自己的时间和生活，而不是由工作来控制你。

有时候过度工作表现在开始做一件事情之前，也就是做过多的准备工作。他们认为每一项计划和行动都需要完美的准备。为了开始一项计划，他们需要更多的研究，收集更多的信息，读更多的资料以及参加更多的研讨会。他们甚至需要花费一年的时间来准备开始一个计划。当然如果这种准备是为了一个不太注重时效性的工作，那就是无可厚非的。但是如果是件十分注重时效性的工作，则可能延误时机。例如做销售工作，因为没有销售统计报告，没有确切的数字就不做宣传，就很可能因此给公司的销售带来很大损失。

还有一些做过多准备工作的人把他们的时间花在了整理环境上。他们认为只有在高质量的环境中才能产生高效率的工作。于是他们开始对办公环境大肆整理。他们重新布置、吸尘、弃旧换新、归档……直至他们看到时钟时，才开始为又错过了一天而叹息。

这时候，你需要有意识地控制你的时间，给出足够的时间完成计划即可，而不必要浪费大量的时间在无谓的完美上。

有效地调整和使用自己的精力，可以保证你发挥自己的潜能，又不至于成为“疲劳虫”。

为什么要防止疲劳呢？很简单，因为疲劳容易使人产生忧虑，或者至少会使你较容易忧虑，不利于找到自己的强项。

要防止疲劳和忧虑，规则第一条就是：经常休息，在你感到疲倦



以前就休息。

在“二战”期间，丘吉尔已经六七十岁了，却能够每天工作 16 个小时，一年一年地指挥大英帝国作战，实在是一件很了不起的事情。“他的秘诀在哪里？”他每天早晨在床上工作到 11 点，看报告、口述命令、打电话，甚至在床上举行很重要的会议。吃过午饭以后，再上床睡一个小时。到了晚上，在 8 点钟吃晚饭以前，他要再上床去睡两个小时。他并不是要消除疲劳。因为他根本不必去消除，他事先就防止了。因为他经常休息，所以可以很有精神地一直工作到半夜之后。

约翰·洛克菲勒创造了两项惊人的纪录：他赚到了当时全世界为数最多的财富，也活到 98 岁。他如何做到这两点呢？最主要的原因当然是，他家里的人都很长寿，另外一个原因是，他每天中午在办公室里睡半个小时午觉。他会躺在办公室的大沙发上睡午觉，哪怕是美国总统打来的电话，他都不接。

瓦特·斯科特每次对自己的事情没有考虑好，拿不定主意的时候，他都会对自己说：“没关系，明天早上 7 点钟我就会想好。”

诗人凡兹特雷夫也说自己有很多次，在晚上想着一首有难度的诗，第二天提起笔来，那些字句就会自然流淌在纸上，过后只稍加修改就可以了。

由此，我们不难理解爱迪生著名的“假寐”并不是他一时疲劳休息了，约瑟夫·罗斯曾在《发明心理学》一书中谈到，当遇到困难时，他总是躺下来休息，这时他就会在梦里解剖问题。

这样有名的例子还有很多。如在睡梦中凯库尔发现石油分子的奥秘，奥托·罗威发现与神经活动相关的化学物品，罗伯特·贝蒂文森按睡梦中得到的“小精灵”的全部情节构想。

同时有很多商业家也是如此，如亨利·考柏斯在当初以 10 美元创业，后来在北迈阿密拥有了一家几百万美元的水果商店，这和他睡醒时马上在床头笔记本上记下了创新的主意是密不可分的。

维克·玻尔从匈牙利出来时是个一文不名的人，他不会讲英文，只找到一份铸造的工作。后来他边学英文边工作，从经营一个自己的



小小铸造行，直至发展成现在的百万资产公司。他说：“我经常在睡梦中得到克服难题的想法，有好几次在半夜两点时兴奋地醒来，一个人跑到店里看看我的这个想法是否可以行得通。”

在那本名叫《为什么要疲倦》的书里，丹尼尔说：“休息并不是绝对什么事都不做，休息就是修补。”在短短的一点休息时间里，就能有很强的修补能力，即使只打5分钟的瞌睡，也有助于防止疲劳。棒球名将康尼·麦克，每次出赛之前如果他不睡一个午觉的话，到第五局就会觉得筋疲力尽了。可是如果他睡午觉的话，哪怕只睡5分钟，也能够赛完全场，一点也不感到疲劳。

从事体力劳动的人，如果休息时间多的话，每天就可以做更多的工作。弗雷德里克·泰勒，在贝德汉钢铁公司担任科学管理工程师的时候，就曾以事实证明了一件事情。他曾观察过，工人每人每天可以往货车上装大约12.5吨的生铁，而通常他们中午时就已经筋疲力尽了。

如果正在做某件事情，心里又想着别的事情，那么，就会给自己的思想造成困惑、迷乱，从而产生烦恼和焦虑。工作中的心理调节就是要从这种繁乱的工作事件中解放出来，一件一件，有条理地去进行，如此你才会感受到工作的效率和乐趣。



17. 教育造就高超的智慧

是不是家财万贯之后，就可以让自己的孩子泡在蜜罐里什么都不干了？因为按理说，生活的目的已经达到了，何必还要让下一代再辛苦呢？答案是否定的。知识虽然不能创造钱，但知识能让你拥有更多的智慧，智慧却可以让你拥有更多的财富，并帮你守住自己的亿万家产。

在1919年，犹太人正同阿拉伯人处于日趋激烈的冲突之中，耶路撒冷的希伯来大学便在前线隆隆的炮火声中奠基开工。此后连绵不绝愈演愈烈的冲突，也未能阻止这所大学在1925年建成并投入使用。

今天，人口仅400多万的以色列却拥有6所跻身世界一流的名牌大学：希伯来大学、特拉维夫大学、以色列理工学院、海法大学、内格夫——本古安大学和巴尔伊兰大学。

犹太民族无疑是最为富有和最具智慧的民族之一，而他们的智慧与丰富的知识除了具有学习和求知的传统这样的“软”的东西外，在“硬件”上，则表现为他们遵奉着一套完善的教育制度。犹太人四处流浪，他们的“学校”也随着他们迁移，在流动不居的恶劣环境下，犹太人从来没有忽视教育，而是将其列为第一位的事情。

从历史上看，犹太人很早就实行了义务教育，称得上源远流长。

从犹太人对教育的重视和对教师的敬重，任何人都不难想象出教育的场所——学校，会在犹太人生活中具有何等的地位。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有那种“以知识为财富”的价值取向之外，更高层次上，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。《塔木德》中记载的三位伟



大拉比之一，约哈南·本·札凯拉比就认为：学校在，犹太民族就在。

公元70年前后，占领犹太国的罗马人肆意破坏犹太会堂，图谋灭绝犹太人。面对犹太民族的空前浩劫，约哈南殚智竭神，想出一个方案，但必须亲自去见包围耶路撒冷的罗马军队统帅韦斯巴。

约哈南拉比假装生病要死，才得以出城见到罗马的司令官。他看着韦斯巴，沉着地说道：“我对阁下和皇帝怀有同样敬意。”

韦斯巴一听此话，认为侮辱了皇帝，做出要惩罚拉比的样子。

约哈南拉比却以肯定的语气说：“阁下必定会成为下一位罗马皇帝。”

将军终于明白了拉比的话，很高兴地问拉比此来有何请求。

拉比回答道：“我只有一个愿望，给我一个能容纳大约10个拉比的学校，永远不要破坏它。”

韦斯巴说：“好吧，我考虑考虑。”

不久以后，罗马的皇帝死了。韦斯巴当上了罗马皇帝。日后当耶路撒冷城破之日，他果然向士兵发布一条命令：“给犹太人留下一所学校。”

学校留下了，留下了学校里的几十个老年智者，维护了犹太的知识、犹太的传统。战争结束后，犹太人的生活模式，也由于这所学校而得以继续保存下来。

约哈南拉比以保留学校这个犹太民族成员的塑造机构和犹太文化的复制机制为根本着眼点，无疑是一项极富历史感的远见卓识。一方面，犹太民族在异族统治者眼里，大多不是作为地理政治上的因素考虑，而是作为文化上的吞并对象。小小的犹太民族之所以反抗世界帝国罗马而起义，其直接起因首先不是异族的政治统治，而是异族的文化统治，亦即异族的文化支配和主宰：罗马人亵渎圣殿的残暴之举。

另一方面，犹太人区别于其他民族，首先又不是在先天的种族特征上，而是在后天的文化基因上。在一个犹太人的名称下，有白人、黑人和黄种人；至今作为犹太教大国的以色列向一切皈依犹太教的人开放大门，因为接受犹太教就是一个正统的犹太人。



我们完全可以说，为了达到这一文化目的，犹太人长期追求的，不仅仅是保留一所学校，而是力图把整个犹太生活的传统和犹太文化的精髓保留下来。从犹太民族 2000 多年来持之以恒、极少变易的民族节日，到甘愿被幽闭于“隔都”之内以保持最大的文化自由度，到复活希伯来语，到基布茨运动，所有这一切都典型地反映出了犹太民族的这种独特追求和这种独特追求中生成的独特智慧。

这种智慧就是对民族文化的高度自信、执著和维护！

也正基于此，犹太人才会认为没有知识的人不算是真正有用的人。犹太人绝大部分学识渊博，头脑灵敏。在他们眼里，知识和金钱是成正比的，只有具有丰富的阅历和广博的知识，才能在世界各行各业中生存，才能最大限度地获取财富，而这正是本节的要点。



18. 在不断学习知识中寻找经验

综观各行各业成就霸业、成就大事的伟人，都是在不断的学习知识中寻找经验的。没有知识，就像是盲人看不到光明一样。李大钊说：知识是引导人生到光明与真实境界的灯烛；愚昧是达到光明与真实境界的障碍，也就是人生发展的障碍。

学无止境。许多人看到的是百万富翁学历不高白手起家的传奇经历，却忽视了他们后天努力学习补充自己的事实。比尔·盖茨说过：“虽然微软的创始人最终未完成学业，但我们却很少聘用那些中途退学的人员。”

只有获取新知识，并让知识一代一代地传播下去，才能让自己的财富不致于让子孙败光，才有可能富过三代。闻名华夏的荣氏兄弟在打造家族企业时，就深深地感到知识的重要性，要想有一番大作为，必须学到足够多的知识。要使家族企业壮大，实现创业大志，就得学习新知识。

荣氏兄弟小时候因为家贫，没上过几年学，迫于生计，十几岁就背井离乡到外乡去谋职。特别是荣宗敬，13岁时就跟着父亲的朋友到上海去找差使。当时因为文化不高，他在一段时间内没有工作，几经周折，才在一个小厂里当了学徒。清苦的学徒生活使得荣宗敬深切地体会到，作为一个无知识的人，只能打杂，看人家的眼色讨生计。

荣宗敬在学徒时就发誓，一定要学好一门专长。于是，他刻苦学艺，学艺期满，毫不费力地找到一份差事。在工作期间，荣宗敬仍然抽空学习，后来还利用他的关系把弟弟荣德生介绍到上海的厘金局来



做事。

荣德生和他哥哥一样，没有上过几年学，但他做事用心，三年学徒期满，对于金融业务是相当熟悉。

当时的中国，由于外国资本主义的商品输入和资本输出，进出口贸易日趋繁忙，金融流通的需求剧增，钱庄业也随之迅速发展，规模不断扩大。有的钱庄专营贴票，高利吸收存款，以迎合一些不法商人贩运鸦片获取厚利而大量借款之需。一时贴票钱庄如雨后春笋，越开越多。

荣宗敬、荣德生兄弟和父亲荣熙泰，眼看当时开钱庄的风气盛行，荣熙泰的同辈中如周舜卿、祝兰舫、唐晋齐、杨珍珊等等都是因开钱庄和经营工商业而发了大财，自然不免怦然心动。

看到别人走运发财，心怀创业大志的荣氏兄弟心里头很不是滋味。况且荣宗敬兄弟本来就是老钱庄出身，具备一定开钱庄的业务基础和业务经验。别人能做的事情，为什么自己不能？再说钱庄的筹建不是什么大不了的事，不需要经过法定手续，管理过程简单，设备也不复杂，开支又小，只要筹到一定股本，并拥有一批往来客户后，邀请同业中的前辈为之立据合同，即可以开张营业。主意既定，随即着手筹备。

1896年2月的一天，在上海的鸿升码头，鞭炮齐鸣，人如潮涌，在人们的千呼万贺中，广生钱庄的烫金匾额高高挂起。荣宗敬、荣德生两兄弟终于有了自己的事业，他们笑逐颜开，一派开业大吉的喜庆景象。

广生钱庄正式开业后。荣宗敬任经理，负责全盘；荣德生兼账房，主管业务，资本额3000元，荣氏兄弟以其父在厘卡司任上的积蓄出资一半，即1500元，其余半数招股。

整整一年的辛劳并没有白费，终于修成正果：钱庄办起来了。可是荣熙泰由于过度劳累，于当年6月辞世而去。他立下遗训：固守稳健，谨慎行事，决不投机。

当时，上海的钱庄有两种类型：一种是汇划庄，资本最为雄厚，少者也在万元以上，势力很大，信誉也好。这类钱庄都是钱庄公会的



会员，一切票据可当做公单，在汇划总会中互直冲销，不必付现金现银。另一种元字号钱庄，也称“挑打庄”，一般资本比较薄弱，规模较小，作用也差，他们未加入钱庄公会，备受排挤和倾轧。广生钱庄属于后一种类型，主要经营无锡、江阴、宜兴等地的汇兑业务。不久业务有了发展，在无锡设立分庄，荣德生任分庄经理。

在往来的各项事务中，荣宗敬兄弟遵循父训，密切配合，处处谨言慎行，不偏不倚，稳扎稳打，事业平和发展。

1897年，上海发生了贴票风潮，钱庄业纷纷跳票，倒闭的超过半数。广生钱庄因经营有道，没有受到太大影响，反而将汇兑业务拓展到常州、常熟、溧阳一带，但是获利不多。合伙经营的其他三个股东都是受过高等教育的人，自恃有眼光，他们认为把钱放在钱庄不划算，决定改弦易辙，宣告退股，另谋高就。荣氏兄弟苦劝无效，只得开始独资经营。

这时，随着上海、南通、无锡等地工商业的迅速发展，经营钱庄除可以从存放贷款和汇兑等业务活动中获取利息、汇差等收入之外，还可借市场币制混乱的空当，获得更多的利润。

但是，钱庄的一点微薄盈利，还远远不是荣家兄弟的最终理想和奋斗目标。他们从小立大志，发誓要创大业，此时此刻，荣氏兄弟悟出：创大业，必须有足够的知识做后盾，就像以前和他们合伙经营的三个股东，此时，正在商界做大生意呢。

其实，荣氏兄弟一直没有忘记知识对他们的重要性，就是他们现在的钱庄，也是他们运用了给别人当伙计学的工作经验以及在工作期间学习的知识。别看荣氏兄弟没上过几年学，但他们业余看的书，不比一些不爱学习的富家子弟少。正是他们好学的精神，才使他们以后的家族企业成为居全国首富的企业。就是在荣氏家族成为开着几百家厂子的大企业以后，他们仍然强调着知识重要，厂里起用的多是有学识的人才。

应该说，荣氏家族成就的大业，与他们孜孜不倦地学习新知识，重视教育有着很大的关系。



理财有道 投资有招

LICAI YOU DAO TOUZI YOU ZHAO

财富能带来生活安定、快乐与满足，也是许多人追求成就感的途径之一。适度地创造财富，不要被金钱所役、所累是每个人都应有的中庸之道。要认识到：“贫穷并不可耻，有钱亦非罪恶”，不要忽视理财对改善生活、管理生活的作用。

ISBN 978-7-80222-723-1



9 787802 227231 >

定价：29.80元